



ÁLTALÁNOS VÁLLALKOZÁSI FŐISKOLA

KIS- ÉS KÖZÉP- VÁLLALKOZÁSOK MAGYARORSZÁGON

Kuczi Tibor:

**Önállósodás és munkanélküliség
– a kisvállalkozók tőkei**

Mészáros Tamás:

**A kisvállalkozások
és az információtechnológia**

Farkas J. György:

**A hazai kis- és középvállalkozások
helyzete és EU-csatlakozási
problémái**

Székács Anna:

**A kis- és középvállalkozások
pénzügyi helyzete Magyarországon**

Lányi Pál:

**A kis- és középvállalkozások
gazdasági jellemzői, támogatási
igényei és fejlesztési kilátásai**

TUDOMÁNYOS KÖZLEMÉNYEK

6.

2002 ÁPRILIS

Kis- és közép vállalkozások Magyarországon:

a fejlődés esélyei és korlátai

A Magyar Tudomány Napja
országos rendezvénysorozat keretében,
az Általános Vállalkozási Főiskolán
2001. november 20-án tartott
tudományos konferencia anyaga

ÁLTALÁNOS VÁLLALKOZÁSI FŐISKOLA

Budapest, 2002 április

SZERKESZTETTE:

dr. Csáki György tanszékvezető főiskolai tanár,
Általános Vállalkozási Főiskola

KIADJA AZ ÁLTALÁNOS VÁLLALKOZÁSI FŐISKOLA

Felelős kiadó: Antal János főtitkár

Felelős szerkesztő: dr. Csáki György

Kiadványszerkesztő: Németh Zsuzsa

Nyomdai előkészítés: Somogyvári Gyuláné

Készült 1000 példányban

ISSN: 1585-8960

TARTALOM

Kuczi Tibor: Önállósodás és munkanélküliség – a kisvállalkozók tőkái	7
Mészáros Tamás: A kisvállalkozások és az információtechnológia	15
Farkas J. György: A hazai kis- és középvállalkozások helyzete és EU-csatlakozási problémái	25
Székács Anna: A kis- és középvállalkozások pénzügyi helyzete Magyarországon	31
Kozsdi Edina: Az üzleti angyalok tevékenysége és szerepe a vállalkozások finanszírozásában	36
Uszta Zsuzsanna: A kockázati tőke működő tőkévé válásának feltételei a finn gyakorlat alapján	39
Lányi Pál: A kis- és középvállalkozások gazdasági jellemzői, támogatási igényei és fejlesztési kilátásai	43
Papanek Gábor–Benyó Balázs–Petz Raymund: Hatékonyság a nemzeti tulajdonú nagy-, illetve a külföldi tulajdonú kisvállalatainknál	53
Papp Ferenc: e-Világban élünk?	61
Szalavetz Andrea: A hazai kis- és középvállalatok beszállítási képessége – képtelensége	81
Pál Vastagh: The main tendencies of constitutional development in Hungary after the change of regime with special regard to the EU accession	87
Bánfalvi Mária–Szakács Ferenc–Nagy István–Veres Nóra: Az A-típusú (menedzser-) személyiség fogalmának kritikai elemzése	97
Böcskei Elvira: Az újrakodifikált számviteli törvény – különös tekintettel a mérlegkimutatásra	109
Tudományos Diákköri dolgozatok szinopsziszai	121
Angol nyelvű összefoglalók / Summaries	133

ELŐSZÓ

Az Általános Vállalkozási Főiskola 2001. november 19-én harmadszor rendezett tudományos konferenciát a Magyar Tudomány Napja rendezvénysorozat részeként. Konferenciánk témája ezúttal a Kis- és középvállalkozások Magyarországon: a fejlődés esélyei és korlátai volt. E számot elsősorban a konferencia anyagaiból állítottuk össze. (Az ÁVF első két tudományos konferenciájának anyagait az ÁVF Tudományos Közlemények 2000. 1. és 2001. 3. számában adtuk közre.)

A kérdés aktualitása és elsőrendű fontossága nyilvánvaló: a kis- és középvállalatok fejlődése a modern vegyes gazdaság kialakulásának egyik alapfeltétele, a hazai közép-retegek kialakításának-kiszélesítésének, a hazai tőkeképződés erősítésének, a foglalkoztatás bővítésének, a külföldi közvetlen befektetések magyar gazdaságba való integrálásának stb. kiinduló pontja. Ennek különös aktualitást az ad, hogy az Általános Vállalkozási Főiskola küldetésnyilatkozata első helyen jelöli meg a hazai kis- és középvállalatok gazdasági vezetőinek képzését mint oktatási célt! Különösen fontos ennek a szektornak a fejlődése az európai uniós csatlakozásra való felkészülés időszakában, hiszen az EU-tagságból nyerhető előnyök maximálásának egyik kulcskérdése egyértelműen a sikeres csatlakozás (már tudniillik, ha nem akarjuk, hogy a csatlakozás hasznát elsősorban a külföldi tulajdonú cégek élvezzék...)

A konferencia előadói a kis- és középvállalati szektor kutatásának legjelesebb képviselőin kívül Főiskolánk oktatói voltak, de a témában született legsikeresebb diákköri dolgozatok szerzői is hozzászóltak.

A Magyar Tudomány Napja alkalmából tartandó tudományos konferenciák sora 2002 őszén nyilvánvalóan folytatódik, miként – a hagyományt ápolva – ebben a számban is röviden ismertetjük az elmúlt évben Főiskolánkon készült legsikeresebb tudományos diákköri dolgozatokat.

Kötetünkben három – köztük egy angol nyelvű – tanulmány ad számot a Főiskolán folyó sokrétű kutatómunkáról.

A szerkesztő

Kuczi Tibor*

ÖNÁLLÓSODÁS ÉS MUNKANÉLKÜLISÉG – A KISVÁLLALKOZÓK TŐKÉI

1. Munkanélküliség és vállalkozás

A hetvenes években a kisvállalkozások száma hosszú évtizedek után újra gyarapodni kezdett a fejlett piacgazdaságokban. Mivel a növekedés az olajválságot követően indult meg, egyértelműnek látszott, hogy ennek háttérében a krízis következtében tömegessé váló munkanélküliség áll.¹

A kisvállalkozók számának tartós gyarapodását a következő okokkal szokás magyarázni.

- A már említett *recessziós nyomás*.
- *Fragmentáció*. A nagyvállalatok termelési költségeik csökkentése érdekében néhány részlegüket kihelyezik, amely leggyakrabban abból áll, hogy munkásaiknak eladják vagy bérbe adják azokat a gépeket, amelyeken egyébként is dolgoztak. A munkások továbbra is ugyanazt a feladatot végzik, csak nem alkalmazotti, hanem vállalkozói státuszban. Ennek egyik legismertebb példája a Fiat vagy az Olivetti által követett gyakorlat.

- *Fogyasztásváltás*. A hetvenes években megnőtt az érdeklődés a kisserében gyártott, kézműves jellegű termékek iránt. Kialakult egy szilárd középosztálybeli fogyasztói réteg alakult ki. Kelendők lettek a kis műhelyekben előállított ruházati termékek, bútorok.

- Fontos megjegyezni ugyanakkor, hogy e termelés nem a hagyományos kisipar szervezeti feltételei között zajlik, hanem a kisvállalkozók tartós kooperációjában.

- A hetvenes években a későbbi időszakot alapvetően meghatározó *új technikai ágak jellemzően kis cégeknél alakultak ki*. A számítástechnika és a szoftverfejlesztés, az elektronika bizonyos területei, a biotechnológia, az elektrotechnika stb. néhány fős vállalkozások keretében indul fejlődésnek.

Magyarországon a kisvállalkozások számának növekedése a piacgazdaságokban tapasztalt folyamatokhoz képest 15-20 éves késéssel indult meg. Bár a nyolcvanas évek végén kezdődő gyors létszámgyarapodás nyilvánvaló oka az volt, hogy fölnyílt a sorompó: szabadon, korlátozások nélkül lehetett vállalkozást indítani és működtetni. Emellett serkentően hatott az állam kivonulása a kereskedelem és szolgáltatások úgyszólván valamennyi területéről. A nyilvánvaló okok mellett ugyanakkor érdemes megvizsgálni, hogy

* Kuczi Tibor kandidátus, egyetemi docens, BKÁE Szociológia és Szociálpolitikai Tanszék.

¹ A témába vágó meglehetősen nagy számú nemzetközi irodalomból mindössze egyet emelnék ki, Bögenhold és Staber (1991) egyik írását, amelyben a szerzők összevetették az OECD-országokban a munkanélküliség és a kisvállalkozók számának alakulását a hetvenes és nyolcvanas évtizedben, s meglehetősen pontos egybeesést találtak: amint nőtt az állástalanok aránya, nőtt az önfoglalkoztatók száma is. Ugyanakkor más szerzők (Keeble és Wever 1986; Whitley 1991) rámutattak arra, hogy az önálló létszáma a fellendülések idején sem csökkent, s a hetvenes évek kezdetétől máig tartósan emelkedik. Ebből adódóan a munkanélküliség emelkedése nem magyarázza meg kielégítően az utóbbi három évtized fejleményeit.

a fejlett piacgazdaságok önálló szféráját alakító – előzőekben röviden ismertetett – tényezők közül melyek befolyásolhatták a hazai kicsik létszámgyarapodását:

■ A fogyasztásváltás, legalábbis a kilencvenes évek első felében, amikor a leggyorsabb volt a kicsik számának növekedése, nem játszott említésre méltó szerepet, ti. nálunk a középosztály fogyasztása ebben az időszakban a nyugati mintáktól inkább távolodott (pl. a „turkálókba” vagy a „lengyel piacokra” helyeződött át). Spéder Zsolt egy vizsgálatában (Spéder 1994) azt találta, hogy a lengyel piacok vásárlóközönységén belül nőtt a középosztály aránya.²

■ A fregmentáció ugyancsak nem volt jellemző ebben az időszakban, annak ellenére, hogy a vállalatok, szövetkezetek egy része darabokra bomlott. A darabolódás ti. rendre a működőképes részek privatizálását jelentette – a többiek pedig felszámolták. Jellemző, hogy a kisvállalkozásoknak mindössze 2-5 százaléka jutott vagyonhoz a privatizáció révén.

■ Új technológiák megjelenése a kis szervezetekben szintén nem játszott szerepet, létszámgyarapodásukból ez az ok nem magyaráz semmit.

■ Végül marad a recessziós nyomás tézise. *A kilencvenes évek elején lökésszerűen megjelenő munkanélküliség látszik a legerősebb magyarázó tényezőnek a kicsik létszámának robbanásszerű növekedésében.* Vizsgáljuk meg ezt a kérdést kicsit részletesebben!

A rendelkezésre álló adatokból a munkanélküliség önállósodásra gyakorolt hatása olvasható ki. Egy 1993-as kérdőíves felvétel³ adatai szerint az 1990 után önállósodottak 63 százaléka említette, hogy a munkanélküliség vagy az ettől való félelem is szerepet játszott az önállósodásában. Ugyanakkor ezt az arányt körültekintően kell értelmezni, ti. az említett felvétel más adataiból, illetve egyéb vizsgálatok eredményeiből az olvasható ki, hogy – megengedőbben fogalmazva – a munkanélkülivé válás önmagában nem elegendő ok (magyarázat) az önállósodásra, még akkor sem, ha a munkájukat elvesztett emberek történetesen megvolna a szükséges pénztökéjük a vállalkozás elindításához.

Pauker Csaba egy máig publikálatlan esettanulmányában (Pauker, 1990) arról számolt be, hogy az elbocsátott bányászok közül alig néhányan szánták rá magukat vállalkozás indítására, noha a végkielégítés és más jogcímenek kapott összeg erre elvben elegendő lett volna.

Frey Mária⁴ kutatási eredményei is óvatosságra intenek bennünket abban, hogy a vállalkozás és munkanélküliség között egyszerű összefüggést tételezzünk fel. A szerző a munkanélküliekből vállalkozóvá váltak azon körét vizsgálta, akik az induláshoz valamilyen speciális segítséget, kedvezményes kölcsönt vettek föl. Azt találta, hogy a nyugati adatokkal összehasonlítva meglehetősen kicsi a bukási arány ebben a körben.

Frey Mária szerint az alacsony bukási arány magyarázata abban rejlik, hogy az önállósodni akarók, a munkanélkülieket megillető kedvezményes kölcsönhöz való hozzájutás érdekében, rövid időre munkanélkülivé váltak. Nem azért lettek vállalkozók, mert munkanélkülivé váltak, hanem éppen fordítva: *azért lettek munkanélküliek, mert a tervezett vállalkozásukhoz így szerezhettek forrást, induló tőkét.* Az említetteket a terepmunkám során szerzett tapasztalatokkal is alátámaszthatom. A mezőgazdasági vállalkozást indítók körében meglehetősen elterjedt gyakorlat volt, hogy a szövetkezetből kivált tagok vagy alkalmazottak a vállalkozásuk kezdő időszakában munkanélküliként regisztráltatták magukat, hogy legyen némi jövedelmük addig is, amíg az üzlet beindul.

² *A kilencvenes évek elején készült interjúmban az igényesebb butikok tulajdonosai beszámoltak arról, hogy miként szorultak ki a ruhapiacról.*

³ *Czakó-Kuczsi-Lengyel-Vajda (1994).*

⁴ *Frey Mária (1995).*

Egy másik, bár közvetett bizonyíték arra, hogy nem a recessziós nyomás hatása érvényesül az önállósodásban: *a vállalkozók társadalmi összetétele*. A kisvállalkozókra vonatkozó első szociológiai adatfelvételre 1988-ban került sor – még a teljes foglalkoztatás idején. Ennek egyik legfőbb tanulsága az volt, hogy *az iskolázottabb, munkahelyi tapasztalatokkal és kapcsolatokkal rendelkezők lesznek tipikusan önállók, önfoglalkoztatók.*⁵

Kérdés, hogy a piacgazdaság kiépülésével, azaz a kisvállalkozás megsokszorozódásával változott-e az önállók iskolai végzettség szerinti összetétele? Nos, az 1993-ból való adatok szerint nem változott ez az összetétel: *a nyolc általánost végzetteknek 1988-ban az önállók 9,1 százalékát, 1993-ban viszont 9,7 százalékát tették ki a csak alacsony képzéssel rendelkezők.*

Itt tehát nagyon enyhe „romlás” látható, a többi kategóriában viszont emelkedés, ti. 1988-hoz képest némileg csökkent a szakmunkásképzőt végzettek és az érettségizettek aránya, nőtt viszont a diplomások aránya; ez utóbbi 1988-ban 19,6, 1993-ban viszont 27 százalék. A vállalkozók iskolai végzettség szerinti összetétele tehát lényegében változatlan maradt, miközben gyorsan nőtt a – főként alacsony iskolai végzettséggel rendelkező – munkanélküliek száma.

Az iskolázatlanabb rétegek vállalkozási kedvét az sem erősítette, hogy a rendszerváltás után jövedelmük lemaradt az iskolázottabbakéhoz képest. Köllő János számítása szerint 1986-ban az érettségizettek 20 százalékkal kerestek többet, mint az általános iskolát végzettek, a kilencvenes években viszont már 60 százalékkal (Köllő, 2000). A diplomások kereseti előnye az általánost végzettekkel szemben 70 százalékról 240 százalékra emelkedett.

*A kilencvenes évek elején megnyíló lehetőségek az önállósodásra tehát nem módosították a vállalkozók társadalmi összetételét.*⁶

A kisvállalkozások megszűnési adatai (Czakó, 1999) azt mutatják, hogy *az amúgy is alulreprezentált alacsony iskolai végzettségűek „cége” szűnik meg a legnagyobb valószínűséggel*. Ehhez még hozzá kell tenni, hogy nálunk az EU-országokkal összevetve egyébként alacsonyabb a megszűnési arány; a kisvállalkozások 12 százaléka szűnik meg.⁷ A kisebb lemorzsolódási arány és az önállók iskolai végzettségének összetétele között összefüggés sejtethető. Úgy tűnik, hogy nálunk egy előzetes társadalmi szelekció érvényesül: *akik alacsony iskolai végzettségűek – s ennél fogva, ahogy Czakó Ágnes vizsgálatából egyértelműen kiderült: a leginkább kitettek a bukás veszélyének –, azok többségükben már eleve nem is próbálkoznak vállalkozás indításával*. Ezzel szemben a nyugat-európai országokban sokan kísérleteznek a vállalkozással, de sokan meg is buknak, azaz alacsony a belépési küszöb és utólagos a szelekció, a piacon dől el az alkalmasság.

A vállalkozói hajlandósággal kapcsolatos vizsgálatok is a fenti érvelést erősítik. Egy kutatás szerint (Kuczi, Lengyel, Nagy, Vajda 1991) a vállalkozók és a potenciális vállalkozók (az önállósodást fontolgatók) társadalmi összetétele hasonló, ami arra utal, hogy *a lakosság alacsonyabb iskolai végzettségűekből álló csoportjaihoz tartozóknak még a hosszabb távú terveiben sem szerepel az önállósodás*.

Végezetül még egy tényező említhető, amely magyarázza, hogy nálunk miért nem fejtett ki a Nyugat-Európában tapasztalhatóhoz hasonló hatást a recessziós nyomás a kisvállalkozások létszámának növekedésében. A rendszerváltást követő néhány évet a lehetőségek éveinek is szokás nevezni, ti. akik az első

⁵ Ez egyébként egybevágt Szelényi Iván és Eric Kostello (1996) gazdasági átalakulást elemző tanulmányának megállapításaival. A szerzők a piacgazdaság kiformalódásának három szakaszát különböztetik meg a szocialista gazdaságokban. Az elsőt lokális piacnak nevezték. Jellemzője, hogy ebbe főként a képzettséggel, szakmával nem rendelkezők kapcsolódtak be. Az iskolázottak ebben az időben az első gazdaságban igyekeztek jövedelmüket növelni. A második szakasz nálunk 1982-ben, a társas vállalkozási formák és a vgmk engedélyezésével kezdődött. Ebben már a szakmunkások, sőt a diplomások is érdekeltek voltak. Mint ismeretes, az számíthatott sikerre, aki kombinálni tudta a munkahelyi kapcsolatait, az ott szerzett ismereteit a vállalkozással. Ebben a korban a iskolázatlanabbak súlya a második gazdaságban csökkent. Az 1988-as adatfelvétel ezt az összefüggést pontosan mutatja. A harmadik szakaszt piacorientáltnak nevezik a szerzők, amely a rendszerváltást követő piacgazdaság kiépülésére utal.

⁶ Az önállói szféra ebben hasonlóságot mutat a felsőoktatással. Andor Mihály és Liskó Ilona (Andor és Liskó, 2000) vizsgálata szerint annak ellenére, hogy a kilencvenes években jelentősen bővült a felsőoktatásban a férőhelyek száma, a korábbi időszakra jellemző szelekciós trend nem változott.

⁷ Ebben az átalakulások, más néven történő újraindulások nincsenek benne.

hullámban indították vállalkozásaikat, azok nehezen behozható előnyre tettek szert a később indulókkal szemben. Ezt sokan felismerték, s igyekeztek nem késlekedni az önállósodással.

A korábbi megfontolásokat figyelembe véve belátható, hogy csak számtalan megszorítással értelmezhető az a korábban idézett adat, miszerint a megkérdezett vállalkozók 63 százaléka említette a munkanélküliséget, mint az önállósodásában közrejátszó okot.⁸

A kilencvenes évek első felét nem csupán válság jellemezte – amely állásokat vett el emberektől –, hanem gazdasági átalakulás is, amelynek helyosztó szerepét nem szabad figyelem kívül hagyni a kisvállalkozói szférában sem.

A kilencvenes évek első felében valamiféle kényszer is hatott, nem sok olyan munkahely volt, ahol az alkalmazottak száz százalékig biztosak lettek volna abban, hogy megmarad az állásuk, vagy egyáltalán a vállalatuk. Mégis, ha az önállósodás okait, motivációit keressük, nem lehet a munkanélküliséget kiemelni, mint olyan tényezőt, amely leginkább meghatározta a folyamatokat.

2. A vállalkozás alapításhoz szükséges tőkék – beágyazottság

A következőkben azt vizsgáljuk meg, hogy kikből lettek kisvállalkozók, pontosabban: milyen tőkefeladások birtoklása valószínűsítette az önállósodást.

Pénz – megtakarítások

A gyors létszámgyarapodásban a már meglévő pénzvagyon nem játszott említésre méltó szerepet. A vizsgálatok azt mutatják (Gere, 1997; Vállalkozások és vállalkozók, 1994), hogy még akiknek volt valamennyi megtakarításuk, azok sem használták ezt föl a cégindításhoz. Anyagi kockázatot csak annyiban vállaltak az önállósodók, hogy a már birtokukban lévő autójukat, berendezéseiket vitték be a cégbe, illetve lakásukat, garázsukat, műhelyüket használták a vállalkozás céljaira.

Némi megszorítással nálunk is érvényesült Weber azon megállapítása, mely szerint nem a pénz teremti meg a kapitalizmust, viszont ha egyszer megjelenik a vállalkozó, akkor előteremti a tevékenységéhez szükséges pénzt.

Hitel

Laky Teréz szerint (Laky, 1997) induláshoz a kilencvenes évek elején, tehát a tömeges önállósodás idején az érintettek 2-3 százaléka jutott kölcsönhöz. Az alacsony arányt nem csupán a bankoknak a kicsikkel szembeni – természetesnek mondható – bizalmatlansága magyarázza, hanem a kilencvenes évtized első felének bankválsága, illetve sajátos hitelezési gyakorlata is (még a nagy cégek sem jutottak elegendő hitelhez). Egy 1996-ban készült adatfelvétel szerint a hitelért folyamodó kisvállalkozók száma 1993 és 1996 között csökkent, s ezzel párhuzamosan nőtt a családi és baráti kölcsönök jelentősége.

Kulturális tőke

A témával foglalkozó szerzők gazdasági elit kialakulásának értelmezésében a kulturális tőke szerepének kiemelkedő szerepet tulajdonítanak. A kisvállalkozókkal kapcsolatban viszont kevésbé kap hangsúlyt ez a tényező. Erre vonatkozó kutatások hiányában meg kell elégednünk a kulturális tőke egy elemének, az iskolai végzettségnek az önállósodással való összefüggésének elemzésével. Láttuk, hogy az iskolázottság hatással van arra, hogy ki kezd vállalkozásba: *az önállók iskolázottabbak a felnőtt népesség átlagánál*. Emellett elég jelentős az egyéni és társas vállalkozások tulajdonosainak iskolai végzettsége közötti eltérés:

⁸ Szép számmal (pontos, célzott mérések hiányában lehetetlen még a durva becslés is) akadtak olyanok, akik – veszélybe kerülvén a munkahelyük, állásuk – előrehozták a már korábban eldöntött önállósodásukat néhány hónappal, s mint láttuk, mások pedig a munkanélküliséget „hozták előre”, hogy így jussanak különféle kedvezményekhez. Ezek mellett ott van a kényszervállalkozók nagy csoportja, akik csak vállalkozói igazolvánnyal őrizhették meg korábbi állásukat, ők csak adminisztratív értelemben tekinthetők vállalkozóknak, valójában alkalmazottak.

Vállalkozási forma	Szakmunkás	Érettségizett	Diplomás
Egyéni	28,0	38,3	22,1
Társas	9,2	40,8	47,4
Együtt	24,5	38,8	27,0
Aktív kereső*	23,1	26,6	11,6

*Forrás: 1990. évi népszámlálás. Részletes adatok a 2%-os képviseleti minta alapján. Budapest, KSH. 1991.

Az előbbiekhöz hozzá kell tenni, hogy az önállóknak nemcsak az iskolai végzettsége magas, hanem többféle szakképzettséggel is rendelkeznek: az egyéni vállalkozók átlagosan 1,4, a társas vállalkozások vezetői pedig átlagosan 1,8 szakképzettséggel rendelkeznek.

Kapcsolati tőke

A kapcsolati tőke vállalkozásban játszott előmozdító szerepére habozás nélkül igent szokás mondani, és legtöbbször kétféle dolgot értenek rajta.

■ Az önállósdók még alkalmazotként olyan bizalmi kapcsolatot alakítottak ki üzleti partnereikkel, hogy azok saját vállalkozása megalapítása után is tőle és nem korábbi vállalatától rendelik meg a kívánt árut vagy szolgáltatást.

■ Az egyén (munkahelyi pályafutásától nem függetlenül) számos intézményhez (bankok, APEH, fejlesztési ügynökség stb.) ismerősei segítségével talál kapcsolatokat, amelyek segítségével ügyét gyorsabban és/vagy számára kedvezően intézheti, információkat szerezhet.

A fenti két elképzelésben kimondatlanul feltételezik, hogy a kapcsolatok csak kedvezőek lehetnek és előnyserzésre valók, s emellett nem számolnak a szűkebb (családi, rokonsági) viszonyoknak a vállalkozás életére (növekedési esélyeire, szervezeti felépítésére) gyakorolt hatásával sem. Vizsgáljuk meg sorban ezeket a dogmákat. A kapcsolati tőke tárgyalásának az előbbieken elemzett tőkefeleségekhez képest jóval nagyobb terjedelmet szentelünk, hiszen ennek tisztázó szándékú áttekintése hozzásegíthet bennünket a kisvállalkozások működésének jobb megértéséhez is, amelynek segítségével a dolgozat végén kísérletet tehetünk a kicsik szociológiai meghatározására is.

A kapcsolatok kedvezőek a vállalkozásra dogmája

Ha valaki olyan kijelentést tesz, hogy egy kisvállalkozó széles kapcsolatrendszerrel rendelkezik, akkor ezen azt kell érteni: előnyös helyzetben van a szűkebb körű kapcsolatokkal rendelkezőkkel szemben. Pedig ez egyáltalán nem ennyire evidens. Az irodalomban jól ismert (Granovetter, 1985), hogy *a túlságosan beágyazott vállalkozások rosszul működnek*, s gyakran meg is szűnnek. Olyan kultúrákban, ahol az emberek élete széles rokonsági hálózat keretei között szerveződik meg, s az egyéneket kötelezettségek és elvárások rendszere köti össze, ott a vállalkozás indításakor szinte magától adódik a pénz, a munka vagy az ügyintézési jellegű segítség. Ennek persze megvan az ára: ha a segítséget nyújtó rokonnak viszont segítségre van szüksége, a vállalkozónak ezt teljesítenie kell; föl kell vennie az éppen munkanélkülivé vált unokaöccsét, pénzt kell adnia sógora gyerekének a gyógyíttatására stb. Ezek a kötelezettségteljesítések pedig könnyen tönkretelhetik a céget. C. Geertz (Geertz, 1963) számolt be arról, hogy a Bali-szigeteken a vállalatot a rokonság szociális intézményként kezeli, amelynek el kell tartania a hozzátartozókat.

Az említett esetek jól mutatják, hogy *a vállalkozó kapcsolatai nem okvetlenül előnyösek, sőt akár veszélyesek is lehetnek magára a vállalkozásra nézve*. Ez a probléma nem csak az egzotikus, tőlünk távoli kultúrákban fordul elő. Magyarországon is ráutaltak az önállók a rokonság támogatására, leginkább induláskor (Vállalkozások és vállalkozók, 1994). S főként: nálunk is léteznek családi, rokonsági kötelékekbe ágyazott vállalkozások, amelyekben a gyarapodás (a jövedelem újra befektetése) és a családtagok fogyasztási, valamint szabadidőigényei konfliktusba kerülhetnek. Közismert, hogy a családtag alkalmazása milyen előnyökkel jár (bizalom megléte, töredékidők fölhasználási lehetősége, mindaz, amit a szakirodalom a flexibilitás fogalmába beleért), de talán kevésbé közismertek a hátrányok (nehéz megvonni a kompetenciahatárokat, keveredhetnek pl. a pedagógiai és üzleti szándékok).

A kapcsolatok mint a kizárólagosan előnyszerző „eszközök” dogmája

Az előző bekezdésben mindössze annyit állapítottunk meg, hogy az önálló kapcsolatrendszere nem minden körülmények között kedvező a vállalkozásra nézve, de nem tisztáztuk, hogy mit is értünk a *kedvező* kifejezésen. A kapcsolatok jótékony hatásukat nem csak azon a közismert módon fejthetik ki, amelyet röviden előnyszerzésnek nevezhetnénk. Kétségtelenül versenyképesebb az a kisvállalkozó, aki ismerőse révén meg tudja gyorsítani hitelkérelmének elbírálását, rokona közbenjárását kérheti vám- vagy más ügyintézése során, vagy hasznos információkhoz juthat például az önkormányzatoktól.

Egy adatfelvételben (Vállalkozások és vállalkozók, 1994) próbáltuk fölmérni a kisvállalkozók egyes szervezetekhez fűződő személyes kapcsolatainak mértékét és használatát. A felvétel szerint *a társas vállalkozások az egyéneket meghaladó arányban használták személyes kapcsolataikat, bár a különbség nem túl nagy. Beszerzés esetén például az egyéniék 13 százaléka, a társas vállalkozások 19 százaléka vett igénybe személyes nexust. Nagyságrendben ezt követi az adó- és vámügyekkel kapcsolatos információszerezés, itt az arányok ez előbbieket sorrendjében 12, illetve 14 százalék.*

Az adatfelvételben kétségtelenül csak a jobban formalizálható és mérhető kapcsolatokra kérdeztünk, s ami számunkra most még fontosabb, hogy van egy közös sajátosságuk: valamennyi kapcsolat előnyszerzésre használható; hasznos információ birtokában olcsóbb lehet a beszerzési ár, kedvezőbb áron értékesíthető a termék, olcsóbb hitelhez lehet jutni stb. Ugyanakkor a kapcsolatok egy másik fontos gazdasági funkciót is ellátnak: megvédik a kisvállalkozót a bizonytalanságtól, nevezetesen: a szerződésszegésekből adódó kockázatoktól.

Ismeretes, hogy Oliver Williamson elemezte azt a problémát (Williamson, 1975), hogy a nagy cégek miként védekeznek a szerződésszegés ellen. Ha a piacon akarnak beszerezni egy szolgáltatást, alkatrészt, akkor számolniuk kell azzal, hogy partnerük szerződésszegő lesz; nem a kívánt minőségben vagy nem a megállapodás szerinti határidőre teljesíti a megrendelést. Ennek kivédésére a cégek információkat kénytelenek gyűjteni a partnereikről, illetve költséges, azaz minden eshetőséget számba vevő, következtetésekkel hosszú és körülményes szerződéseket kell szerkesztetniük. Ebből adódóan esetenként túl nagyok lesznek a tranzakciós költségek, így ehelyett olcsóbb megoldásnak számít, ha a vállalat stabil, neki kiszolgáltatott beszállítói kört hoz létre, vagy a piaci kapcsolatokat alakítja át belső vállalati hierarchiává.⁹

A kicsik viszont méretüknél fogva egyrészt sérülékenyebbek – a nagyokkal összevetve – a szerződésszegésekkel szemben (hiszen például egy késedelmes fizetés tönkretelhet egy kis céget), másrészt nem követhetik a nagyvállalatoknál alkalmazott megoldásokat. Egy kisvállalkozás aligha hozhat létre pénzügyi és technológiai szempontból tőle függő beszállítói kört, s persze a piaci viszonyokat sem alakíthatja át belső hierarchiává. A szerződésszegések ellen úgy védekezhetnek, hogy a számukra nehezen ellenőrizhető piaci tranzakciókat, ha erre kapcsolataik módot adnak, áttérnek az általuk ismert és kézben tartott társadalmi mezőbe. Példaként megemlíthető Kunszabó Ferenc egyik könyvének (Kunszabó, 1983) ideillő részlete: a szerző házipéítésének történetét elmesélve megemlíti, hogy városának önkormányzata egy táblán tette közzé a kisiparosok névsorát, abból a megfontolásból, hogy ha a fogyasztónak szüksége van valamilyen szolgáltatásra, kiválaszthatja a névsorból a neki megfelelőt. Am a gyakorlatban kőművest például egyáltalán nem lehetett felfogadni ezen az úton, ti. a mesterek „utcáról” nem vettek fel megrendelést, mivel minden alkalommal – rokonaik, ismerőseik segítségével – ellenőrizték a vevő fizetőképességét. Azzal érveltek, hogy hiába ad majd nekik a nem fizető megrendelővel szemben igazat a bíróság, mire a tárgyalás és ítélelhozatal lezajlik, már rég tönkremennek.

Egy Galga mentén végzett vizsgálat (Kuczi és Makó, 1994) azt találta, hogy még az igényes német piacra szállító kft. tagjai is alkatrészeket, munkaszívességeket cserélnek ismerősi, baráti körükön belül, amelynek elsődleges oka a tranzakciós költségek csökkentése. *A szívességcsere körébe tartozóktól kapott munkát, anyagot nem csak olcsóbbnak, hanem jobbnak is tartják, mint a piacon beszerezhetőt, s emellett a kapcsolat garanciát is jelent a minőségre, határidőre.*

A társadalmi kapcsolatok biztonságot nyújtok miveltnak a kiaknázására találhatunk példát a nemzetközi irodalomban is. Példaként említhető Janet Landa (Landa, 1994), aki a Jáván működő kínai kereskedőkre vonatkozó vizsgálati eredmények elemzéséből jut a föntiekhez hasonló következtetésekre. Itt, a bizonytalanságból adódó magas tranzakciós költségeket azáltal csökkentik, hogy az ismerősöket, vagy velük egy nemzetségbe tartozókat részesítik előnyben a piacon, inkább velük kötnek üzletet, mint idegekkel.

⁹ Értsd: amit eddig a piacon vásárolt meg, ezentúl maga állítja elő, illetve megvásárolja a szóban forgó terméket, szolgáltatást szállító céget.

A kicsik és nagyok kapcsolatrendszerének különbözősége

Nem nagyon szokás különbséget tenni a nagy- és a kisvállalkozók kapcsolatai között. Így például a kisvállalkozók kapcsolatainak földterítésére irányuló vizsgálatban szereplő kérdések akár változtatás nélkül föltehetőek lettek volna nagyvállalkozóknak is (személyes ismeretség önkormányzatnál, helyi képviselőtestületnél, helyi vállalkozási központban, pénzügyminisztériumban, adóhivatalnál, vámhivatalnál, rendőrségnél, katonaságnál, vagyönügynökségnél, kereskedelmi bankoknál, pártoknál, külföldi vállalatnál stb. – a kérdőíven még további 10 szervezet szerepel).

Az eredmény ily módon könnyen kitalálható: minél nagyobb egy vállalkozás, annál több kapcsolata lesz a fölsorolt szervezetekkel (valóban ezt igazolta az említett fölmérés). *Ez ugyanakkor elfedi, hogy a kicsiknek a nagyvállalkozóktól merőben eltérő jellegű, összetételű kapcsolatrendszere van, nem kevesebb emberrel alakítanak ki személyes viszonyt, ahogy ez az imént említett vizsgálatból következik, hanem más típusúak a kapcsolatok és másra is használják őket.*

Az előző bekezdésben érintettük a kapcsolatok óvó, védelmet nyújtó szerepét, amely a kisvállalkozók esetében azt jelenti, hogy az önállók a piaci tranzakciók egy részét a biztonságosabb, jobban ismert és ellenőrizhetőbb társadalmi mezőbe terelik. Ez csak földrajzilag korlátozott térségben, rokoni, szomszéd-sági és munkatársi kapcsolatokra építve lehet hatékony. *Ezzel szemben a gazdasági elit kapcsolatrendszere földrajzilag nem korlátozott, a nemzeti határokat is átlépi, s tökéletesen érdektelen és talán ismeretlen tagjai számára az a helyi társadalmi viszonyrendszer, ahol történetes laknak vagy a cégük működik. A nagyok és a kicsik kapcsolati tőkéje tehát összemérhetetlen, s ha az utóbbiak működését jobban meg akarjuk érteni, a közvetlen társadalmi környezetükkel együtt kell őket szemügyre venni.*

Megfigyelési egység – működési mező

A kisvállalkozásoknak a társadalmi környezetükkel együtt történő vizsgálatára ez idáig nem túl sok kísérlet történt. Ennek talán az az oka, hogy az önállókról alkotott ismereteink legfontosabb információs forrásai a statisztikai (kérdőíves) felvételek. Ezekben viszont szükségképpen társadalmi környezetüktől függetlenül, ebből mintegy kimetszve jelennek meg a kicsik, éppen olyan egységként, mint a nagyvállalatok. Az így kapott adatok az önállók egészéről (számukról, ágazati megoszlásukról, nagyság szerinti megoszlásukról stb.) kielégítő információt nyújtanak, viszont nem adhatnak számot arról, hogy a kisvállalkozások milyen módon és mértékben beágyazottak társadalmi környezetükbe.

Nevezzük *megfigyelési egységnek* azt a „valamit”, ami a statisztikai adatfelvételekben megjelenik. Ezzel szemben jelöljük a *működési mező* kifejezéssel azt a megközelítést, amely a kisvállalkozásokat a társadalmi környezetükhöz fűződő gazdag kapcsolatokkal együtt vizsgálja, azokkal a nem piaci kapcsolatokkal, melyek létrehozásukat, működésüket, növekedésüket egyáltalán lehetővé teszi. A működési mező kifejezés jelzi, hogy a kisvállalkozások a fennmaradásukhoz szükséges anyagokat, információkat, tanácsokat, ügyintézés jellegű szívességeket „vesznek fel” közvetlen társadalmi környezetükből, ha úgy tetszik, működésük túlnyúlik a formális céghatáron.

A korábban már hivatkozott Galga menti vizsgálat föltárta, hogy az önállók a szívességsere terjedelmes hálózatába kapcsolódnak be, s ami még fontosabb: erre ráutaltan működnek. A vizsgált térségben az alkatrészek, információk, szaktanácsok stb. rendszeres reciprok alapú cseréje zajlik, amelyben vállalkozók és nem vállalkozók egyaránt részt vesznek.

Mi a kisvállalkozás?

Az előbbi megfontolásokat figyelembe véve dolgozatom zárógondolataként megkísérlem megfogalmazni a kisvállalkozások szociológiai meghatározását. Meghatározásom a kisvállalkozások és a nagyvállalatok társadalmi környezethez való viszonyának különbségén nyugszik. Eszerint a nagyvállalatok a működésük színhelyére jellemző társadalmi környezettől (az ott fellelhető rokonsági, szomszéd-sági rendszerektől) világosan elkülönülő, mesterségesen létrehozott racionális-bürokratikus szervezeti keretek között tevékenykednek, tulajdonképpen környezetüket a többi vállalat adja. Ezzel szemben a kisvállalkozások a tulajdonos személyes – társadalmi és kulturális – terében szerveződnek meg, következőképpen a vállalkozásoknak a társadalmi környezet is részévé válik.

FELHASZNÁLT IRODALOM

1. Bögenhold, Dieter-Staber, Udo [1991]: The decline and rise of self-employment. *Work Employment and Society*. Vol. 5. No. 2. 223-239. o.
2. Czakó Ágnes–Kuczi Tibor–Lengyel György–Vajda Ágnes [1994]: *Vállalkozók és vállalkozások*. Budapest, KSH-BKE Szociológia Tanszék.
3. Czakó Ágnes [1999]: A kisvállalkozások túlélési valószínűsége. In: Lengyel György (szerk.): *Kisvállalkozások megszűnése, bővülése és kapcsolatrendszer*. BKÁE.
4. Frey Mária [1995]: *Munkanélküliekből lett vállalkozók*. In: *Szociológiai Szemle*, I. 87-100. o.
5. Geertz, Clifford [1963]: *Peddlers and princes*. The University of Chicago Press. Chicago and London.
6. Gere Iona [1997]: *Családi vállalkozások Magyarországon*. In: Soltész Anikó (szerk.): *Családi vállalkozások Magyarországon*. SEED Vállalkozás-fejlesztési Alapítvány.
7. Granovetter, Mark [1985]: Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, Vol. 91. No. 3.
8. Keeble, David–Wever, Egbert [1986]: Introduction. In.: *New firms and regional development in Europe*. Eds. D. Keeble, E. Wever. Croom Helm. London-Sydney-Dover-New Hampshire.
9. Köllő János [2000]: Iskolázottság és életkor szerinti különbségek: az „emberi tőke” ártértékelődése. In: Fazekas Károly (szerk.): *Munkaerőpiaci tükrök*. MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont.
10. Kuczi Tibor–Lengyel György–Nagy Beáta–Vajda Ágnes [1991]: *Vállalkozók és potenciális vállalkozók. Az önállósodás esélyei*. Századvég, 2-3. szám.
11. Kunszabó Ferenc [1983]: *Gyarapodásunk története*. Budapest, Magvető Kiadó.
12. Kuczi Tibor–Makó Csaba [1994]: *Verseny vagy kooperáció? Társadalomkutatás*, 6. sz.
13. Laky Teréz [1995]: *Vállalkozások a starthitel segítségével*. Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, Kutatási Füzetek 1.
14. Landa, Janet [1994]: *Trust, Ethnicity, and Identity*. Ann Arbor. The University of Michigan Press.
15. Pauker Csaba: *Bányászok munka nélkül*. Kézirat.
16. Spéder Zsolt [1994]: A család háztartásgazdasága, a háztartásgazdaság működése a 90-es évek elején. *Demográfia*, 3-4 szám. 329-333. o.
17. Szelényi, Iván és Eric Kostello [1996]: A piaci átmenet elmélete: vita és szintézis. In: *Szociológiai Szemle*, 2. sz. 3-20. o.
18. Whitley, Richard [1991]: *The Revival of the Small Business in Europe*. In: Berger, Brigitte (ed.): *The Culture of the Entrepreneurship*. ICS Press. San Francisco, California. 157-188. o.
19. Williamson, Oliver [1975]: *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implication*. New York, Free Press.

Mészáros Tamás*

A KISVÁLLALKOZÁSOK ÉS AZ INFORMÁCIÓTECHNOLÓGIA

2000. októberében a Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem Kisvállalkozás-fejlesztési Központja, valamint a Vállalkozáskutató Intézet és Vállalkozási Inkubátorház Kht. pályázatot nyújtott be a Miniszterelnöki Hivatal Informatikai Kormánybiztosságához, az Információtechnológia alkalmazása a magyarországi kisvállalkozásokban című kutatás támogatására (Hírközlési célú fejezeti kezelésű előirányzat-csoport támogatási pályázat 2000/B). A közel egy éves munka eredményeként elkészült az a 268 oldalas zárótanulmány, amely részletesen tartalmazza – a vizsgálat mélységét tekintve nemzetközi összehasonlításban is viszonylag nagy számú mintára vonatkozó – empirikus kutatás feldolgozott adatait és megállapításait.

Előadásom e, meglehetősen terjedelmes dokumentum alapján készült, részben követve annak szerkesztését.

1. A kutatás aktualitása, fő célkitűzése

1.1. A kis- és középvállalkozói szektor fejlettsége, mint nemzetgazdasági versenyképességi tényező

A kis- és középvállalkozási szektor méretei, működésének hatékonysága önmagában is, de még inkább a nagyvállalatokhoz való kapcsolódásukon keresztül fontos nemzetgazdasági versenyképességi tényező.

Egyértelműen érzékelhető ez azokból a széles körű gazdaságpolitikai döntéssorozatokból és végrehajtásukból, amelyek a fejlett országokban tapasztalhatók e szektor támogatására, valamint azon új programokból, amelyeket az elmúlt egy-két évben dolgoztak ki ezekben az államokban, és különböző típusú nemzetek feletti szervezetekben (például az OECD-ben és az Európai Unióban).

Az 1990-es években a magyar gazdaságpolitika figyelme is egyre inkább erre a vállalkozási körre összpontosult, nálunk is *születtek* új programok, amelyek közül a legismertebb, s vélhetően a legfontosabb, a Széchenyi Terv.

A kis- és középvállalkozások számának az elmúlt évtized elején történt ugrásszerű emelkedése ellenére a szektor teljesítménye ma is jelentősen elmarad a nemzetközi színvonaltól.

1.2. Az információtechnológia alkalmazása mint az üzleti szféra és általában a gazdaság fejlődésének egyik meghatározó tényezője

Az informatikai piac bővülése, az E-kereskedelem viharos térhódítása és részarányának növekedése, az Internetet használó vállalatok és személyek számának ugrásszerű emelkedése megkerülhetetlenné teszi az e kihívásra való stratégiai reagálást. Összehangolt kormányzati programok készítésének és megvalósításának lehetünk tanúi e terület fejlesztése érdekében. Az üzleti szféra befektetései már évek óta főként az IT szektor irányába koncentrálnak. Aligha kétséges, hogy e technológia alkalmazása (már ma is, de még inkább a jövőben) ugyancsak a kis- és középvállalkozások fejlettségének, versenyképességének fontos tényezőjévé válik.

* Mészáros Tamás egyetemi tanár, Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem, a Kisvállalkozás-fejlesztési Központ igazgatója.

Az előadás a Miniszterelnöki Hivatal Informatikai Kormánybiztosságánál elnyert 2000/B jelű pályázatra készített zárótanulmány legfontosabb megállapításait foglalta össze. A kutatásban részt vett: Bálint András, Csabák Tibor Krisztián, Jelen Tibor, Mészáros Tamás, Papp József.

Nem véletlen tehát, hogy az EU Bizottsága 1999 decemberében meghirdette és elindította az „E-Európa” akcióprogramot, és a fejlett világ egyes országaiban is kiemelten támogatják az információtechnológiai vívmányok e szektoron belüli elterjesztését. Ezen a téren, úgy tűnik, a hazai tervek is a felzárkózás gyorsítását célozzák meg.

1.3. A kutatás fő célkitűzése

A fenti tendenciákat figyelembe véve, a BKÁE Kisvállalkozás-fejlesztő Központjában folytatott kutatás alapvetően arra vállalkozott, hogy *empirikus felmérés* révén adjon helyzetelemzést arról, hogy a magyar kis- és középvállalkozási szektor működése során milyen területeken és mértékben használja ki az infokommunikációs technológia nyújtotta lehetőségeket. A kutatási program fontos célkitűzése volt, hogy körvonalazza, melyek e technológia alkalmazásának legfontosabb korlátai és a fejlesztés alapvető irányai, figyelembe véve a nemzetközi tapasztalatokat is. Választ kívántunk adni arra is, hogy milyen ajánlások fogalmazhatók meg a különböző típusú szervezetek (kis- és középvállalkozások, üzleti partnereik, a támogatásban szerepet játszó állami intézmények) számára – a nemzetgazdasági szempontból is lényeges versenytényező fejlesztése érdekében.

2. A kutatás módszere, adatbázisa

A kutatás empirikus hátterét a strukturált kérdőívek alapján végzett interjúkon alapuló felmérés képezte. Ennek keretében 406 hazai kis- és középvállalkozás tulajdonosa vagy ügyvezetője válaszolt közel 100 kérdésre, illetve 50 könyvelőnél (vagy könyvelő cégnél) került sor a 24 kérdést tartalmazó kérdőív kitöltésére. *A felmérés az alábbi főbb témakörökre összpontosított:*

- *Milyen a hazai kis- és középvállalkozási (KKV) szektor infokommunikációs infrastruktúrája, és azt hogyan hasznosítják a belső üzletmenetben?*
- *Hogyan alkalmazzák a technológiát a külső üzleti kapcsolataiban, elsősorban a banki szolgáltatások igénybevételénél, a beszállítói tevékenységük során?*
- *Hogyan ítélik meg e vállalkozások mai és jövőbeli helyzetüket néhány kiemelt verseny tényező, köztük az E-kereskedelem változásainak függvényében? (EU-s összehasonlító elemzés)?*
- *A könyvelők, mint a kis- és középvállalkozások csaknem háromnegyedének szolgáltatói, milyen adottságokkal rendelkeznek az IT területén és hogyan alkalmazzák azt a partnereikkel való együttműködésben?*

Az interjúkra a Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetsége tagjai közül véletlenszerűen kiválasztott vállalkozásoknál került sor. A mintasokaság számosságát a gazdálkodási formát (egyéni vállalkozó – társas vállalkozás), valamint a regionális megoszlást tekintve előre rögzítettük annak érdekében, hogy az statisztikailag megfelelően reprezentálja a teljes hazai vállalkozói kört. A két tényezőt tekintve a minta belső megoszlását az 1. táblázat mutatja be.

1. táblázat

A mintába bekerült vállalkozások száma és megoszlása a gazdálkodási forma és a regionális elhelyezkedés szerint

(minta összesen /406 db/ = 100 %)

RÉGIÓ	MINTANAGYSÁG					
	Társas vállalkozás		Egyéni vállalkozás		Összesen	
	száma	(%)	száma	(%)	száma	(%)
Budapest	65	16,0	47	11,6	112	27,6
Pest megye	18	4,4	30	7,4	48	11,8
Közép-Magyarország	83	20,44	77	18,97	160	39,41
Közép-Dunántúl	14	3,4	26	6,4	40	9,9
Nyugat-Dunántúl	15	3,7	26	6,4	41	10,1
Dél-Dunántúl	13	3,2	23	5,7	36	8,9
Észak-Magyarország	12	3,0	23	5,7	35	8,6
Észak-Alföld	18	4,4	29	7,1	47	11,6
Dél-Alföld	16	3,9	31	7,6	47	11,6
Összesen	171	42,1	235	57,9	406	100,0

E változókon kívül vizsgáltuk a vállalkozások olyan jellemzőit, valamint azok összefüggéseit az IT alkalmazással, mint a nettó árbevétel, az exportárbevétel, a létszám alapján mért nagyság, ágazati besorolás, valamint az életkor. Rákérdeztünk az interjúalany iskolai végzettségére, nyelv- és informatikai ismeretére is. Az Európai Unióban kialakult nomenklatúra szerint a mintába 315 mikrovállalkozást (10 fő alatt), 77 kisvállalkozást (10-49 fő között) és 14 középvállalkozást (50-249 fő között) vontunk be.

A feldolgozáshoz az SPSS adatbáziskezelő rendszert használtuk az általa nyújtott egyszerűbb (megoszlási viszonyszámok) és bonyolultabb (többválasztós regresszió-klaszter elemzés) statisztikai módszerekkel együtt.

3. A jelenlegi helyzet

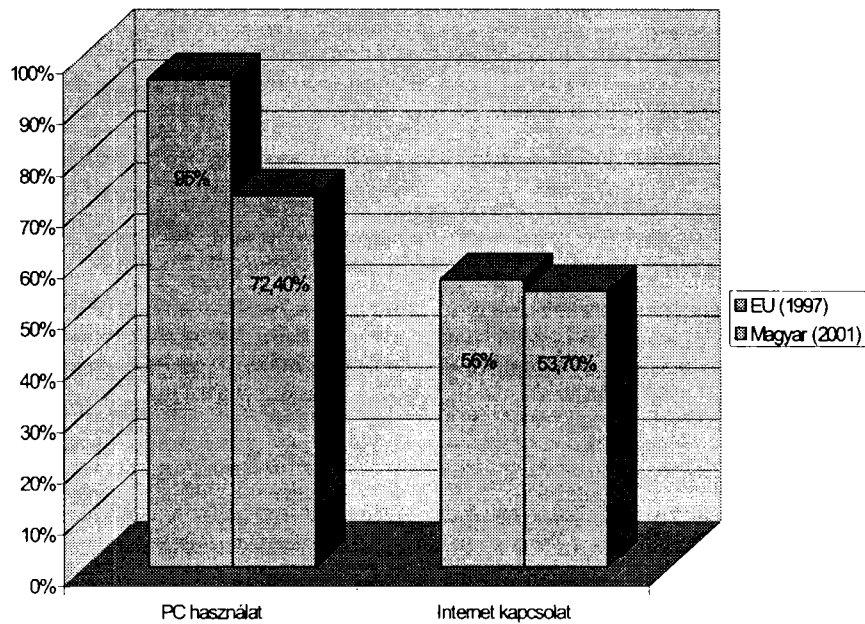
3.1. Eszközellátottság

A hazai kis- és középvállalkozási szektorban a vezetékes telefon és/vagy mobiltelefon gyakorlatilag teljeskörűen használt eszköz.

Önmagában pozitívan értékelhető, hogy személyi számítógéppel a megkérdezetteknek csaknem háromnegyede (72,4%) rendelkezik. Az Internet-hozzáférés a vállalkozások 53,7 százalékánál biztosított.

Amennyiben azonban összehasonlítjuk ezeket az adatokat egy, az EU-ban működő kis- és középvállalkozásokra vonatkozó felmérés eredményeivel, az derül ki, hogy *lemaradásunk az eszközellátottságot illetően 3-4 évre tehető* (lásd az 1. ábrát).

1. ábra

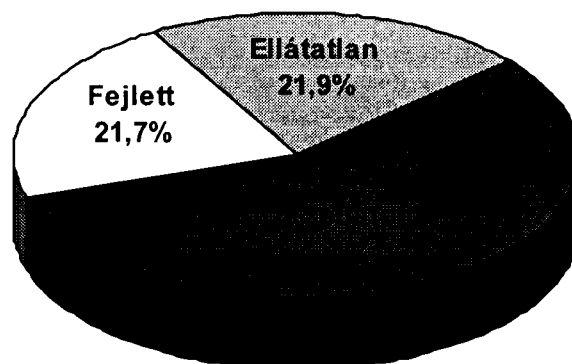
IT eszközellátottság az EU-ban (1997 őszi) és Magyarországon
(2001 tavasz)

Ezt látszik igazolni egy, az Egyesült Királyságban publikált felmérési eredmény is, amely szerint 2000 közepéig az itt működő kis- és középvállalkozásoknál az Internetre kapcsolódás aránya elérte a 90 százalékot (Durlacher, 2000).

Összességében a felmérésbe bevont vállalkozások alapvető csoportjait az eszközellátottságot figyelembe véve a 2. ábra szemlélteti, ahol is közepesen ellátottnak tekintettük a számítógéppel már rendelkezőket, míg a fejlettek csoportjába soroltuk az Internet-hozzáféréssel és/vagy szerverrel, belső hálózattal rendelkezőket.

2. ábra

A főcsoportok megoszlása az eszközellátottság alapján



3.2. IT alkalmazás

Bár az EU-n belül is jelentős differenciák tapasztalhatók az eszközellátottságot illetően, az azért a publikációkból és egyéb jelentésekből leszűrhető, hogy egyre inkább nem ez, hanem *az alkalmazás technológiája és céljai a legfontosabb színvonalmérő tényezők*.

Ebben a tekintetben a magyar KKV-knál inkább a kezdetlegesebb felhasználási módok (pl. levelezés, információlekérdezés) dominálnak a komplexebb nyilvántartási, tervezési, külső kapcsolati megoldások helyett.

Ez utóbbiakat (külső kapcsolatok) illetően kézenfekvőnek tűnt a különböző típusú banki szolgáltatások igénybevételének a vizsgálata. Négy infokommunikációs technológia alapú banki termékcsoport (telefonos bankszolgáltatások, bankkártyahasználat, „home banking” és Internet) alkalmazására, az azokkal kapcsolatos elégedettségre, fejlesztési javaslatokra, tervekre és felhasználási korlátokra kérdeztünk rá. A válaszok alapján rögzíthető helyzetképet mutatja a 2. táblázat.

2. táblázat

A kis- és középvállalkozások száma és megoszlása a banki szolgáltatások igénybevétele alapján

(minta összesen /406 db/ = 100 %)

VÁLLALKOZÁSCSOPORTOK	VÁLLALKOZÁSOK	
	Száma (db)	Megoszlás (%)
Semmit nem használók	63	15,5
Közepesen fejlettek (csak telefon- és/vagy bankkártyahasználat)	211	52,0
Fejlettek (Internet és/vagy home banking használat)	132	32,5
Összesen	406	100,0

Az elégedettségi mérőszám minden szolgáltatásnál 3,5 felett volt (1-től 5-ig lehetett értékelni, ahol az 1 a nagyon elégedetlent, az 5 az elégedettség magas szintjét jelentette). Ebből elég egyértelműen következik, hogy nem a banki termékek minősége az alkalmazás legfőbb akadálya, hanem más tényezők. Az Internetes szolgáltatások elterjedtebb használatát korlátozó tényezőket lásd a 3. táblázatban.

3. táblázat

Miért nem használ Internetes szolgáltatást?

OKOK	VÁLLALKOZÁSOK SZÁMA	MEGOSZLÁS (%) Internetet nem használók (304 db)=100%
Nincs megfelelő technikai eszköz	113	37,2
Nincs bizalma a szolgáltatás biztonságára	92	30,2
Nem ismeri a lehetőségeket	56	18,4
Másoknál nem vált be	6	1,9
Saját negatív tapasztalatok	5	1,6
Szereti személyesen intézni a pénzügyeit	113	37,1

Érdeemes mindehhez hozzátenni, hogy az Internet használatát általában akadályozó tényezők között a legnagyobb gyakorisággal a *magas költségek* szerepeltek.

Az IT külső kapcsolatok terén való alkalmazásának másik fontos területe a vevőkkel és szállítókkal való kommunikáció és együttműködés.

A mintába bekerült vállalkozásoknak mintegy 20 százaléka olyan rendszeres, vagy időközönkénti beszállító, amelynek forgalmában meghatározó jelentőségű ez a kapcsolat.

Témánk szempontjából *lényeges, hogy a vevők (nagyvállalatok) részéről nem jelentkezik egyértelmű „nyomás” az IT alkalmazására.* A beszállítóknak ugyanis mindössze egyharmada nyilatkozott úgy, hogy a kapcsolatuknak feltétele volt az Interneten keresztül történő kommunikáció, míg másik egyharmaduknál ez csak részbeni feltételként szerepelt.

A fentiek ellenére a jelenlegi beszállítói kapcsolatban a vállalkozók 61,8 százaléka alkalmazza az információtechnológiát.

Az E-business tevékenységeket illetően a helyzetet a 4. táblázat tükrözi.

4. táblázat

A jelenlegi beszállítói kapcsolatban használnak-e IT-t?

	VÁLASZADÓK SZÁMA (db)	MEGOSZLÁS (válaszadók=100)
Igen	76	61,8%
Nem	47	38,2%
Összesen	123	100%

4. Jövőkép – tervek

A kutatást ösztönözte az a felmérés, amelyet az INSEAD két munkatársa készített 1997-ben és publikált a European Management Journal-ban. Az összehasonlíthatóság érdekében kérdéseik egy részét, amelyek a lehetőségekre – kihívásokra, veszélyekre, technológiai innovációra és stratégiai partnerségre – vonatkoztak (az ő esetükben 1997-2000, a miénkben 2001-2002 relációkban), mi is fölítettük interjúink során.

Ezen összehasonlításból megállapítható, hogy ha néhány évvel később is, de *a magyar KKV szektor EU-n belüli társaihoz sok esetben hasonlóan ítéli meg a verseny alakulásának mai és jövőbeli tényezőit*. Ugyanakkor megfigyelhető néhány különbség is, amelyek üzenete nem elhanyagolható a magyarországi vállalkozások jövője (EU tagságunk) szempontjából.

- A magyar vállalkozások növekedésük forrásaként nem számolnak foglalkoztatottjaik számának bővülésével, ami ellentmond a kormányzat által elképzelt (s a KKV-kre világszerte jellemzően pozitív) foglalkoztatáspolitikai funkciójuk megvalósulásának.

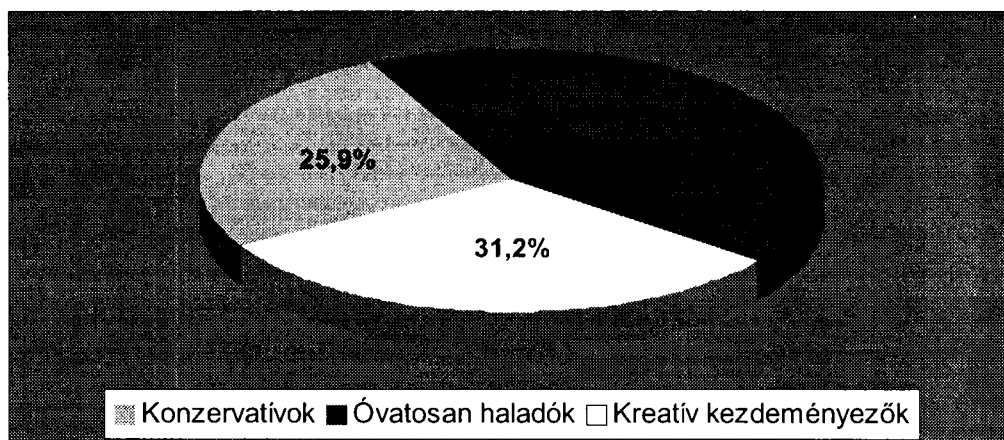
- EU-s társaiknál sokkal kevésbé tekintik növekedési lehetőségnek a külföldi kereskedelem (export) bővítését, külföldi stratégiai partnerségek létrehozását. Ez a „jövőkép” mindenképpen e szektor hazai „hagyományaiból” fakad. Megváltoztatásához hosszabb időre lesz szükség.

- Az sem elhanyagolható tényező, hogy az IT fejlesztéseket illetően a magyar vállalkozásoknál az EU-s társaikhoz képest sokkal erőteljesebben jelenik meg akadályként a tőkehiány, a magas költségek, míg azonos módon vetik fel az ismerethiányt, vagy például a biztonsági garanciák kérdéskörét.

Önmagukban a hazai vállalkozások véleményét elemezve, azok 3 csoportja különböztethető meg (lásd a 3. ábrát). A konzervatívok számolnak az erősödő versennyel, a reagálásukban – sok egyéb mellett – kevésbé bíznak az Internet-alapú üzletmenet jelentőségében. A fontolva halladók – bár nem számolnak erősödő versennyel – lépésről lépésre fejleszteni kívánják IT-alapú tevékenységeiket, míg a kreatív kezdeményezők reakciója az élesedő verseny, az innováció, technológiafejlesztés, stratégiai partnerség.

3. ábra

A jövőkép csoportok megoszlása a mintán belül



A vállalkozások IT fejlesztésével kapcsolatos jövőjét tovább konkretizálva, érdemes két további „veszélyforrásra” felhívni a figyelmet.

■ A felmérést megelőző egy évben a megkérdezettek 78 százaléka 500 eFt alatt költött ilyen típusú beruházásra, ezen belül is (a teljes mintához viszonyítva) 55% kevesebb, mint 200 EFt-ot, ami nem is igazán minősíthető fejlesztésnek. A másik oldalon mindössze 5% volt azok aránya, akik 5 millió Ft-nál nagyobb információ technológiai beruházást eszközöltek.

Csak összehasonlításként említjük meg, hogy ugyanezen időszakban a Nagy-Britanniában működő kisvállalkozások átlagosan évi 6,6 millió Ft (17 300 angol font), a középmeretűek 11,5 millió Ft (26700 angol font) befektetést terveztek ezekbe a technológiába (Durlacher, 2000).

■ Bár öröndetes tény, hogy a hazai vállalkozások terveznek jelentős fejlesztéseket, úgy tűnik azonban, hogy nagyobb ugrás szándékaik szerint csak középtávon és nem a következő 1-2 évben várható. Erre az időszakra pl. az Internetes banki szolgáltatások igénybevétele akár meg két és félszerződhet.

Az alacsony beruházási tények és a radikálisabb változások két éven túli tervei azt eredményezhetik, hogy e szektor nemhogy felzárkózik, de elmaradottsága tovább növekszik a fejlett országok hasonló vállalati köréhez, vagyis mai és holnapi versenytársaihoz viszonyítva.

5. Könyvelői helyzetkép

50 könyvelő (egyéni vállalkozó, könyvelő cég) felmérésére 3 régióban került sor. Alaphipotézisünk az volt, hogy *a könyvelő sok tekintetben „helyettesíti” a kisvállalkozót az IT alkalmazásban.*

Ezt a hipotézisünket a vizsgálat igazolta, hiszen a könyvelők számos olyan – számítógép alkalmazását igénylő – tevékenységet jelöltek meg, amelyet a vállalkozók helyett végeznek el (könyvelés, adatszolgáltatás, hatósági ügyintézés, adótanácsadás, bérszámfejtés).

A könyvelői kör technikailag felkészült a feladatok ellátására, a mintába bekerültek mindegyike használ – többségében korszerűnek tekinthető – számítógépet. Mintegy 68 százalékuknál van mód az Internetre csatlakozni, ezen belül is 58 százalékánál ISDN technológiával.

A jövőre vonatkozóan érzékelhető, hogy *a vállalkozók ezen köre fejlesztésorientáltabb az átlagnál*, bár világosan érzékelik, hogy ennek költségét vevőik nem képesek megtéríteni. Pozitív üzenet, hogy ezen cégek 56 százaléka támogatná az on-line adatszolgáltatás, bevallás bevezetését.

6. Alapvető vállalkezési csoportok, a kutatás szintetizálása

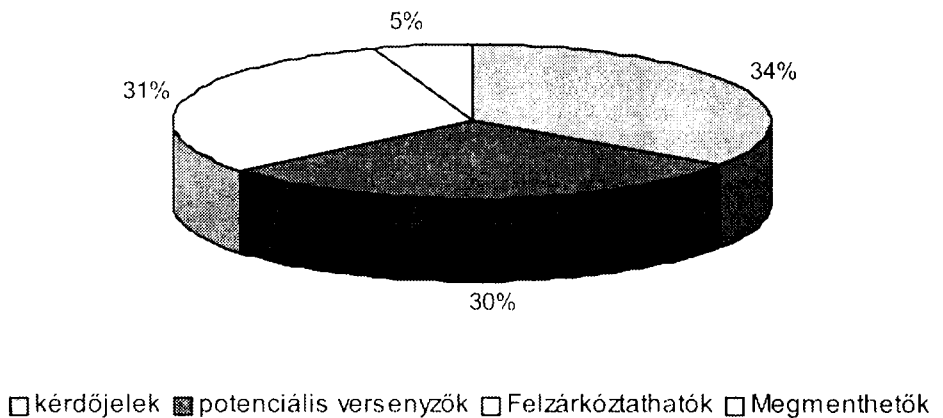
A kutatás előrehaladtával, a részeredmények elemzésével *négy olyan tényező* bontakozott ki, amelyek *jelentős befolyással bírnak a kis- és közepes vállalkozásoknak az információtechnológiával kapcsolatos fejlettségi szintjére.* Ezek az alábbiak:

- *a megkérdezettek informatikai ismerete az egyszerű szövegszerkesztéstől a bonyolultabb on-line kapcsolattartásig;*
- *a vállalkozások eszközellátottsága (lásd a 3.1. pontban);*
- *a vállalkozások igényessége a mai és jövőbeli alkalmazással kapcsolatban. Ez leginkább a javaslatokra vonatkozó kérdésekre adott válaszokban, a fejlesztési tervekben, a támogatási igény viszonylag pontos körülírásában stb. nyilvánult meg;*
- *az infokommunikációs technológia alkalmazása (belső üzletmenet, külső kapcsolatok) területén meglévő eredmények.*

A fenti változókat felhasználó klaszterelemzés a kis- és közepes vállalkozások 2 nagy (fejlettek és fejletlenek) csoportját, és azokon belül további 2-2 alcsoportját eredményezte a 4. ábra szerinti megoszlásban.

4. ábra

A kis- és középvállalkozások csoportjainak megoszlása



Az egyes csoportok jellemzői a következők.

Igénytelen fejlettek csoportja: általában rendelkeznek a szükséges alkalmazási feltételekkel mind az ismeretek, mind az eszközök terén. Csaknem 99 százalékuk használja is az IT-t a működéshez. Ezen túlmenően fejlesztésorientáltak, fogékonyak az innovációra, azzal kapcsolatban vannak elképzeléseik. Úgy gondoljuk tehát, hogy *az IT szempontjából a vállalkozások közel 30 százaléka már ma is „potenciális versenyző” az európai uniós összehasonlításban.*

Igénytelen fejletlenek csoportja: ezen vállalkozásoknál is a feltételek többnyire biztosítottak, bár a konkrét alkalmazásokat tekintve az előzőekhez képest kevésbé bizonyítottak. Ezzel függ össze alacsonyabb szintű igényességük is a változások iránt és azok főbb irányait tekintve. EU-s összefüggésben ezt a csoportot „felzárkóztathatók” nével jelöljük.

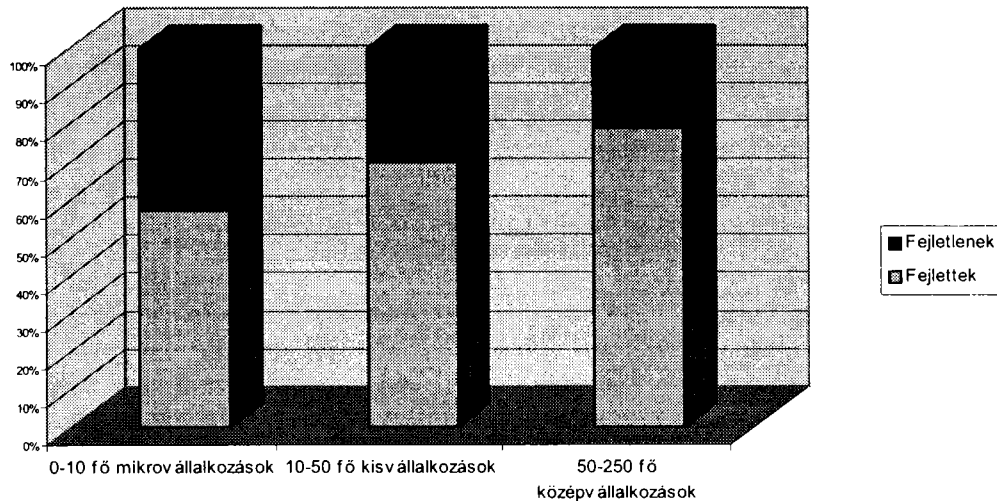
Igénytelen fejletlenek csoportja: ebbe meglehetősen kevés vállalkozás volt besorolható. Alapvető jellemzőik a feltételek hiánya. Véleményünk szerint azonban ezek viszonylag könnyebben biztosíthatók, ha az érdeklődés, az igény megvan. Ezért ezen vállalkozásokat a „menthetők” közé soroljuk.

Igénytelen fejletlenek csoportja: bár ezen vállalkozások 56 százaléka rendelkezik bizonyos infrastruktúrával, az ismeretek terén vannak elmaradva és az alkalmazásban sem igen bizonyítottak. A jövőt illetően sem igen van elképzelésük. Igazán a „kérdőjelek” megnevezés illik rájuk leginkább, mivel legalább 50 százalékuk (mintegy 70 vállalkozás, a teljes minta 17,3%) talán elmozdulhat pozitív irányba, míg a másik felüknek erre igen csekély az esélye.

A kutatás minden részterülete bebizonyította, hogy *az IT fejlettségi színvonal erős összefüggésben áll a vállalkozások létszámában és nettó árbevételben mért nagyságával egyaránt.* Illusztrációként a létszám és a fejlettségi szint összefüggését mutatjuk be (lásd az 5. ábrát).

5. ábra

Fejlettségi szint – vállalkozások létszáma



A gazdálkodási forma szerinti megkülönböztetésnél a kft-knél és az rt-knél a legmagasabb (ez utóbbiaknál 100%) a fejlettek aránya, míg az egyéni vállalkozók között sok a fejletlen kategóriába sorolható vállalkozás.

Az ágazati hovatartozást illetően legmagasabb színvonalúnak a vendéglátás, valamint a pénzügyi szolgáltatás tekinthető, míg a másik szélén az építőipar, szállítás áll.

A fejlett kategóriákban az alábbi regionális rangsort állíthatjuk föl (zárójelben az egy főre jutó GDP alapján kiszámított rangsorban elfoglalt helyet jelöltük meg):

1. Nyugat-Dunántúl (2)
2. Pest megye (4)
3. Budapest (1)
4. Észak-Magyarország (7)
5. Közép-Dunántúl (3)
6. Észak-Alföld (8)
7. Dél-Alföld (6)
8. Dél-Dunántúl (5)

Kutatásunk fontos következtetése, hogy *a hazai vállalkozások jelentős részénél már ma is rendelkezésre állnak a feltételek* (vagy azok egy része) az információtechnológia alkalmazására, bár lemaradásuk a fejlett országoktól ezen a területen még néhány évre tehető. *A fejlesztések azonban, úgy tűnik, önerőből nem lesznek eléggé gyorsak és intenzívek.* Az ösztönzéshez megfelelő állami támogatási politika szükséges, amelynek az eszközellátottság javítására, az IT alkalmazási költségek csökkentésére kell összpontosítaniuk. A könnyvelői kör ilyen irányú segítése általában is emelheti a KKV szektor felhasználói színvonalát és versenyképességét.

Nagy hangsúlyt kell helyezni az „igény felkeltésre”. Ebben a vállalkozások üzleti partnereinek (bankok, nagyvállalatok) éppúgy fontos feladatai vannak, mint az informatikai szolgáltatóknak.

Végül – de távolról sem utolsósorban! – jelentős eredmények érhetők el megfelelő képzési programokkal is.

Farkas J. György*

A HAZAI KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK HELYZETE ÉS EU-CSATLAKOZÁSI PROBLÉMÁI

A hazai kis- és középvállalkozások (KKV) helyzete és problémái az EU-felkészülés tekintetében, azaz az EU-tagságra való alkalmasságukat nézve valószínűleg rosszabb, mint a KKV-k általános helyzete.

Kétségtelen, hogy a tíz év óta folyó EU-felkészülésnek ebben a szektorban is mutatkoznak eredményei. Amint általában sem igaz, hogy kétféle vállalkozó van: sikeres vagy sikertelen, itt ez nemcsak különösen érvényes, de inkább azt lehet mondani: egyelőre sokkal több vállalkozó lemaradt, felkészületlen, tapasztalatlan, és bizonyos félelemmel várja az EU-csatlakozást, mint amennyiről azt lehet mondani, hogy sikeresen alkalmazkodik.

A vállalkozók számos feladatot, problémát megoldottak ugyan, de a sikeresek is gyakran számolnak be kudarcokról, és fordítva. A következőkben ebből az utóbbi megközelítésből induljunk ki.

A kisvállalkozó bizonytalanságai, vagy kifejezetten a „negatív élményei” jellemzően négy területen jelentkeznek:

- *szubjektív – emocionális (érzelmi) tapasztalatok*: ilyen például a vevőkkel, üzleti partnerekkel, versenytársakkal kapcsolatos viszony romlása, problémái;
- *tárgyi/dologi problémák*, beleértve az információt és a szervezést, illetve például az érdekképviselést: ilyen különösen, ami a termékeivel, gyártmányaival, az alkalmazott technológiával kapcsolatos, vagy például a csomagolással, minőséggel stb.;
- *idő- és időzítési problémák*: a kisvállalkozók többségre szinte állandóan időszükében van és határidők közé kényszerítve érzi magát – egyrészt minden újabb elkerülhetetlen időtényezőt, amellyel foglalkoznia kell, járulékos gondként fog fel, másrészt mint vállalkozó jellemzően nem gondolkozik távlatokban – legfeljebb egy évre;
- *pénz*: minden vállalkozó állandó és központi problémája, vagy problémaforrása, természetesen a pénz – tőke – szűkössége, vagy kifejezetten a hiánya.

Megjegyzés: a negyediként felsorolt tényező, a pénz tulajdonképpen a második, azaz a dologi problémák közé sorolható, ám a vállalkozó szempontjából nyilvánvalóan önálló életet élő, független tényezőként vehetjük számításba.

* Farkas J. György a közgazdaságtudományok kandidátusa, a PREUTAKT Farkas Bt. ügyvezetője.

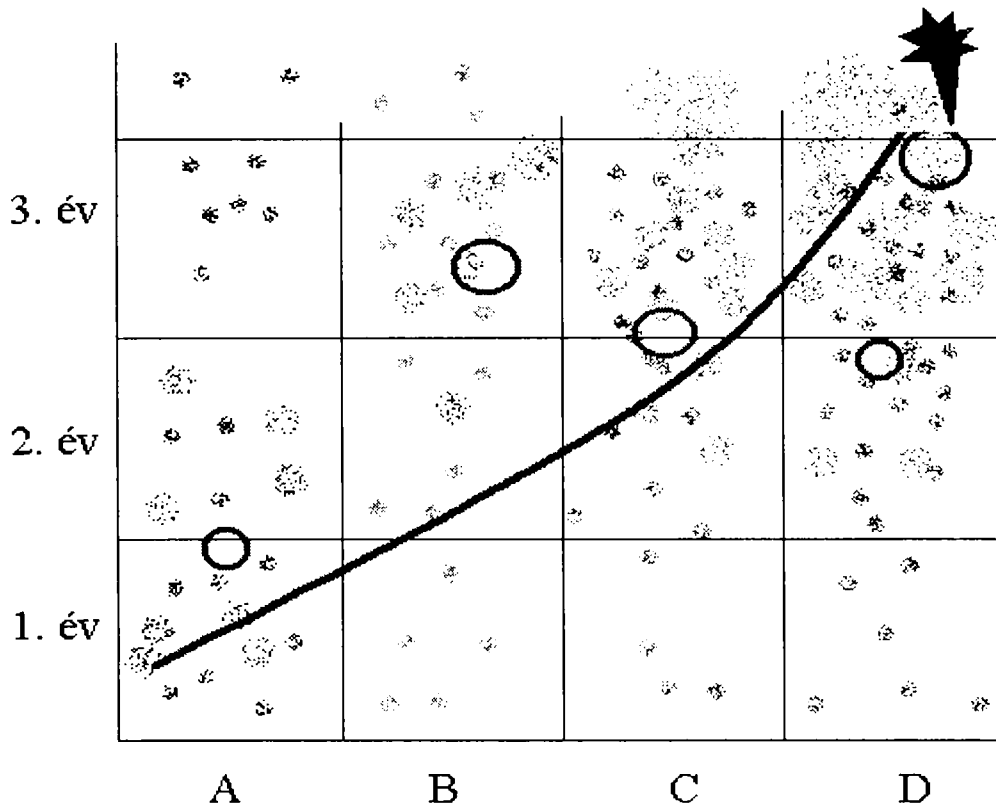
Az említett bizonytalanságok átélésével, kezelésével kapcsolatban nem téveszthető szem elől több – lényegében pszichológiai – tényező:

- a bizonytalanságot okozó/kiváltó jelenségek és a konkrét problémák jellemzően nem egyszerre és nem egyforma súllyal jelentkeznek;
- a vállalkozó általában nem azonosítja őket, és elsősorban alkalmi megoldásokkal igyekszik „megoldani” azokat;
- különbség van az „igyekszik megoldani” és a valóságos megoldás között, ami az esetek többségében megbosszulja magát:

eljön ugyanis az az idő, illetve a problémáknak, feladatoknak olyan kritikus tömege halmozódik fel, amikor, illetve amellyel már nem tud eredményesen megbirkózni.

1. ábra

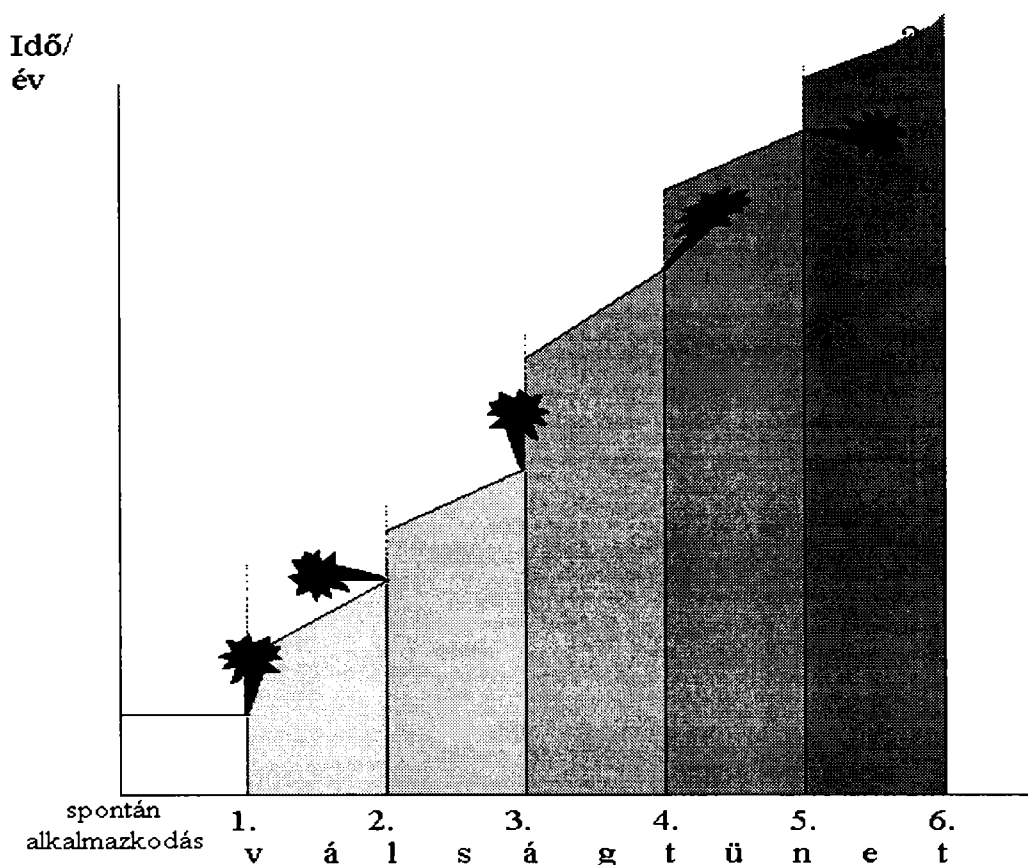
A vállalkozó rémálma: a kudarcélményektől a válságig ...



Hogyan reagál a vállalkozó? Szükségszerűen lépésenként, alkalmanként reagál a mindenkor legsürgetőbben felmerülő problémára, nagyjából a következőképpen:

2. ábra

A vállalkozás vezetése: tanulás a válságokból



1. az első probléma felvetődésekor valószínűleg leginkább egyfajta fokozott vevőorientáció köti le a figyelmét, hiszen ezt érzékeli a leginkább közvetlenül,
2. egy következő válságtünet miatt napirendre kerülnek bizonyos tárgyi / dologi, technikai természetű változtatások,
3. a problémák újabb halmozódása miatt foglalkozni kezd például a vállalatszervezés más formáival, eszközeivel,
4. azután elkerülhetetlenül a figyelmé középpontjába kerülnek a pénzügyi kérdések (ha eddig még talán nem is),
5. egy következő fázisban rákényszerül, hogy foglalkozzon valamiféle tervezéssel, megkíséreljen például új időtávlatokra gondolni, és arra szisztematikusan készülni.

Az EU-csatlakozásra való felkészüléssel kapcsolatban az elmondottakhoz hasonló tipikus válságokat – többéves, folyamatosan végzett vállalati felmérések tapasztalatai alapján – különösen a következő problémák váltják ki:

- információs válság,
- önismereti – azonosítási válság,
- környezetismereti válság,
- finanszírozási válság,
- félelem, illetve irtózás a távlatoktól,
- bizalmatlansági válság.

A kis- és középvállalkozók körében az EU-felkészülés, illetve a folyó alkalmazkodás bizonyos jellemző magatartási modell megvalósulásával jár együtt – ennek megfelelő következményekkel. Ezt röviden a következők szemléltetik.

Az EU-csatlakozási felkészülés problémái és következményei:

Konkrét, szakmaspecifikus információk hiánya	⇒	panasz és/vagy tudatlanság
Vállalatvezetési ismeretek és tréning hiánya	⇒	ösztönös cselekvés
Tőkehiány	⇒	spórolás minden befektetéssel
Tartalékhiány	⇒	<i>ad hoc</i> cselekvés
Támogatás, ösztönzés hiánya	⇒	parciális, elszigetelt, parttalan

A tapasztalatokon túl, az EU-tagsággal járó, vagy attól remélt, azzal kapcsolatban „beígért” lehetőségek emiatt szintén sajátos módon csapódnak le a KKV-körben.

Az EU-csatlakozás lehetőségei és a jelenlegi helyzet:

Új partnerek, piacok és forráslehetőségek	⇒	ígéret (növekvő valószínűséggel)
Konzolidált szabályrendszer	⇒	lehetőség (szinte hihetetlen)
Kalandorkodás helyett tervezett vállalatvezetés	⇒	nagyon lassan alakul
Egyénieskedés helyett szakmai és egyéb csoportműködés	⇒	lassan fejlődik (?)
Önfenntartás helyett piacorientáltság	⇒	várat magára
A „small is beautiful” erényeinek érvényesítése	⇒	egyelőre a „big is beautiful”
Spillover hatás (bedolgozói, alvállalkozói rendszerek)	⇒	sebezhetőség, alárendeltség

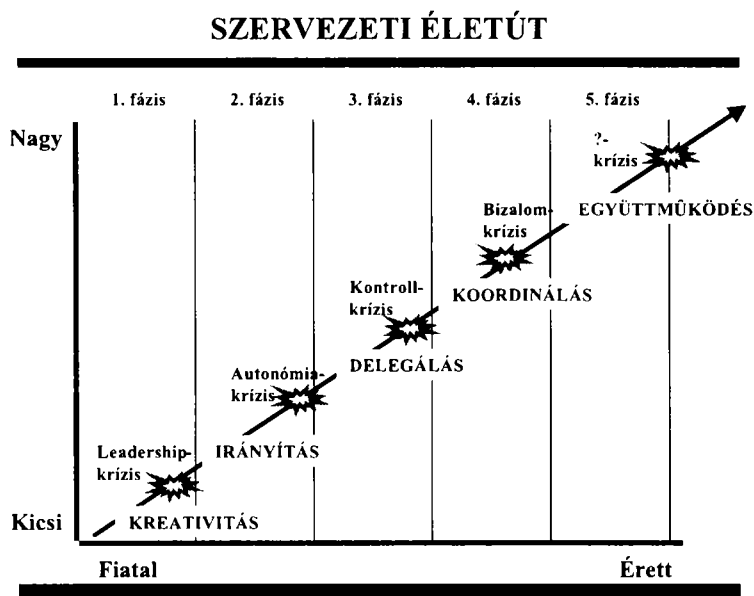
Milyen feltételei vannak egy érdemi, tömeges fordulatnak ebben a vállalkozói körben? Akövetkező öt tényező nyilván nem kizárólagos: csak azokra a jellemző összetevőkre mutat rá, amelyek nagy valószínűséggel a hazai kis- és középvállalkozók legnagyobb tömege számára vállalkozói magatartásának megváltozását eredményezhetik.

A fordulat lehetőségének feltételei

Intézkedés	⇒	Eredmény, következmény
Konkrét, szakmaspecifikus információk	⇒	szakmatudatos, célirányos felkészülés
Vállalatvezetési ismeretek és tréning oktatása	⇒	spontaneitás helyett szervezett felkészülés
Forrásjuttatás	⇒	befektetési kedv erősödése
Tartalékképzés lehetővé tétele	⇒	rövid távú helyett középtávú alkalmazkodás
Támogatás, ösztönzési eszközök	⇒	mobilizálás, versenykeltés a felkészülésben

Kitérő: a vállalkozói szinten fentiekben leírt magatartásmodell nem feltétlenül kisvállalkozói különlegesség: nemzetközi kutatások nagyvállalati körben is gyakran kimutatnak bizonyos mértékben hasonló, válságokon keresztül vezető fejlődési trendet.

3. ábra



A vállalatvezetés nemzetközi szakirodalma és a tanácsadók a fentiekhez – a diagnózison túl – elég sokszínű és gazdag megoldási javaslatokat is fűznek, mint pl. azokat az általában is ismert vezetési eszközöket, módszereket, amelyekkel az egyes válságsúcsokban a különböző cégek eredményesen működtek. Ilyen jellemző módszerek:

- összpontosítás az alapvető képességekre,
- reengineering,
- minőséggazdálkodási rendszerek (TQM),
- benchmarking,
- bérezés teljesítmény alapján,
- stratégiai szövetségek keresése-létesítése,
- növekedési stratégiák,
- vevői elégedettség mérése,
- vízió és misszió,
- stratégiai tervezés.

Mindezek persze a kisvállalkozók számára *nem* alkalmazhatók vagy adaptálhatók *automatikusan*. Csúpnán jelezni kívántam, hogy nem vadonatúj, vagy tökéletesen ismeretlen problémával állunk szemben – tehát megoldások, példák is rendelkezésre állnak.

* * *

Befejezésül, néhány műhelyjavaslat a kis- és középvállalkozói EU-felkészülés támogatására, amelyek megvalósításában már a szervezeti, intézményes környezetnek is kulcsszerepe kell hogy legyen:

- Országos EUFIT program (oktatás, tréning, tanácsadás az osztrák EU-csatlakozás előtt kifejlesztett „eurofit” program mintájára),
- EUFIT-minősítés (oklevél) – az ösztönzés egyik eszközeként,
- Web- és írott szaktájékoztatók,
- Forrásmegnyitási projekthitelezésre,
- Szervezett felkészítési és működési tanácsadás.

Székács Anna*

A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK PÉNZÜGYI HELYZETE MAGYARORSZÁGON

„Kicsi a bors, de erős”?

Ma Magyarországon a gazdasági növekedés fenntartásának egyik feltétele, hogy a kis- és középvállalkozások képesek legyenek szolgálni a gazdaságpolitika céljait, a termelés, az életszínvonal, a foglalkoztatottság növelését. A globalizáció következtében a világ gazdaságban a nagyvállalatok, azon belül is a multinacionális nagyvállalatok részesedése a termelésből lényegesen megnőtt, ugyanakkor a foglalkoztatásban arányuk – a hatékonyság javulása következtében – csökkenő. Európában és az Egyesült Államokban egyaránt a foglalkoztatásban betöltött szerepe miatt nőtt a kis- és középvállalkozások jelentősége, a politikai erők mellett a gazdaságpolitika is nagy figyelmet szentel a kisvállalkozási szektor megerősödésének. A kutatás-fejlesztési kiadások ugyancsak a nagyvállalatokhoz és az állami források köré csoportosulnak, de a találmányok, újítások egyre nagyobb hányadának bölcsője változatlanul a kisvállalkozásokban található.

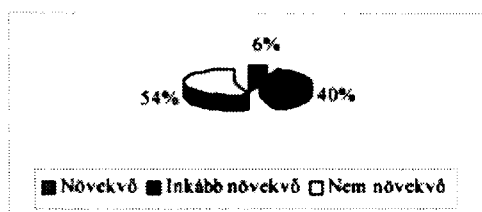
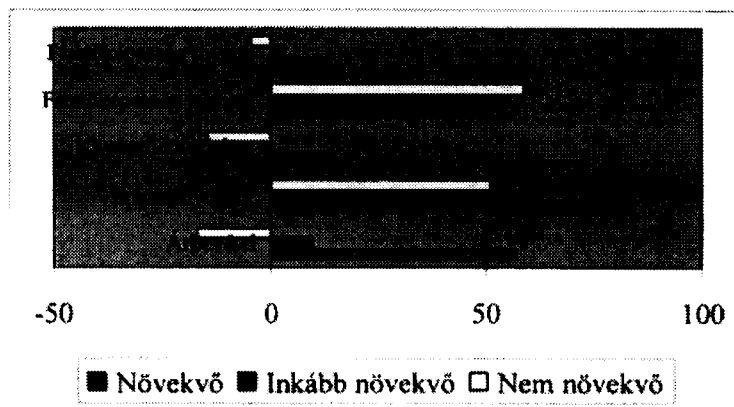
Kérdés, hogy a hazai kis- és középvállalkozások követik-e a nemzetközi trendet, megfelelnek-e azoknak a kihívásoknak, amelyek a hazai és a külföldön érik őket.

A mikro, a kis- és a középvállalkozások számát tekintve Magyarország megfelel az EU-átlagnak – hazánkban valamivel EU-átlag fölött van az ezer lakosra jutó vállalkozások száma. A teljesítmény mutatók tekintetében azonban már nem ilyen kedvező a kép: az átlagos méret 77 százaléka, a vállalkozások árbevétele 17 százaléka, a hozzáadott érték 26 százaléka, a munkaköltség 59 százaléka nálunk az uniós átlagnak.

Az elmúlt években a kedvező makrogazdasági folyamatok, a gyorsabb gazdasági növekedés (1999: 4,2%; 2000: 5,2%; 2001: 4,5%), a lassuló infláció a kis- és középvállalkozások fejlődési lehetőségeire is jótékony hatást gyakorolt.

* Székács Anna főiskolai docens, az Általános Vállalkozási Főiskola oktatója.

Hogyan látták saját helyzetüket a kis- és középvállalkozások 1999 őszén?



A Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet felmérése szerint a vállalkozások mindössze 6 százaléka látott határozottan lehetőséget a növekedésre, 40% az inkább növekvő, és több mint fele nem számított növekedésre. A nagy növekedési lehetőséget a legjövődolgozó vállalkozások várták, ahol a likviditás a három kategóriában a legalacsonyabb. Ez azt is jelzi, hogy e vállalkozások növekedésének feltételei közül a likviditás biztosítása az egyik legfontosabb.

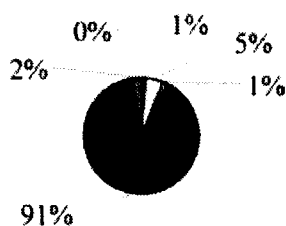
A növekedésüket akadályozó tényezőket a vállalkozások a következőkben látják

	1997 október	1999 október
1. Magas adó- és tb-terhek	84	73
2. Erős verseny	53	61
3. Gazdasági szabályozás kiszámíthatósága	62	53
4. Megrendelésállomány hiánya	48	52
5. Tisztességtelen verseny	46	44
6. Tőkehiány	40	37
7. Vevők fizetési késedelmek	30	30
8. Hitelhiány	27	26
9. Kapacitások korszerűtlensége	17	17
10. Beszerzési nehézségek	14	16
11. Munkaerőhiány	9	9

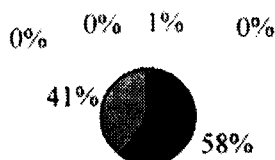
A két évvel korábban végzett felmérés eredményéhez képest karakterisztikus eltérés nem figyelhető meg: a vállalkozók magas közterheket jelölik meg mint akadályozó tényezőt, mint mindenhol a világon, de figyelemre méltó, hogy a piaci szempontok egyre nagyobb szerepet kapnak a vállalkozások saját helyzetének definiálásában; így a piaci verseny, a megrendelések, a beszerzések, vagyis a marketing ebben a körben is kezd felértékelődni. Ugyanakkor a tőkehiány mint akadályozó tényező nem jelenik meg nagy súllyal a felmérésben, sőt a megkérdezett vállalkozók kisebb problémának tartják, mint korábban. Ez jelentheti azt, hogy a növekedéshez szükséges forrásokat a tőkepiaci mechanizmusok révén a vállalkozók biztosítani tudják, de jelentheti azt is, hogy nem terveznek olyan, saját tőkét meghaladó bővítést, amihez tőkét kívánnak bevonni. A felmérés inkább ez utóbbit támasztotta alá.

A továbbiakban azt kívánom bemutatni, hogy a 2000. évi adóbevallás adatai mennyiben igazolják vissza a vállalkozók jelzéseit, várakozásuk mennyiben teljesült, illetve teljesült túl. Mivel az adóbevallások feldolgozása és elemzése a vállalkozások mérete szerint nem lehetséges, ehhez az adóhatóságok nem adják meg a megfelelő információkat, egy – ma még lehetséges – közelítő adatcsoportosítást használtam fel az elemzéshez.

Sajátos eloszlást mutatnak a vállalkozások abból a szempontból, hogy egyszeres vagy kettős könyvvitelt vezetnek. Az önfoglalkoztató mikrovállalkozások, amelyeknél nincs foglalkoztatott, jellemzően egyszeres könyvvitelt vezetnek. Az 1-9 főt foglalkoztató mikrovállalkozások mindkét könyvvezetési és elszámolási formában a legnagyobb számban találhatóak, viszont a közép- és nagyvállalatok kettős könyvvitelt vezetnek.

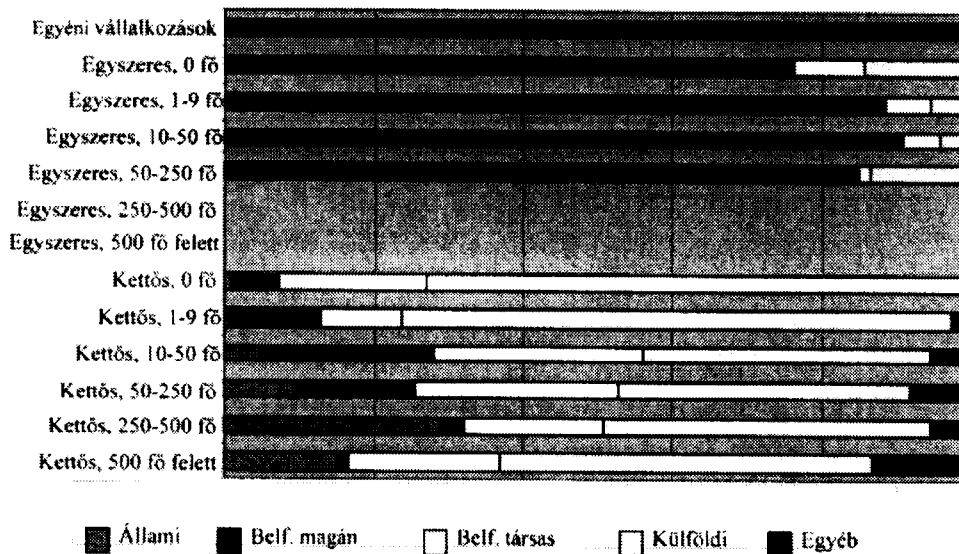


- Kettős, 500 fő felett
- Kettős, 250-500 fő
- Kettős, 50-250 fő
- Kettős, 10-50 fő
- Kettős, 1-9 fő
- Kettős, 0 fő



- Egyszeres, 500 fő felett
- Egyszeres, 250-500 fő
- Egyszeres, 50-250 fő
- Egyszeres, 10-50 fő
- Egyszeres, 1-9 fő
- Egyszeres, 0 fő

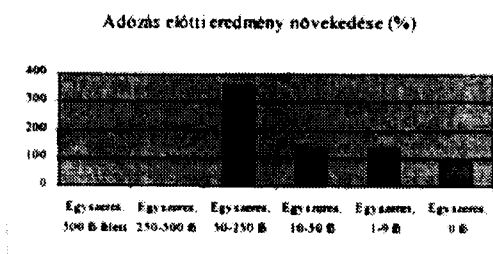
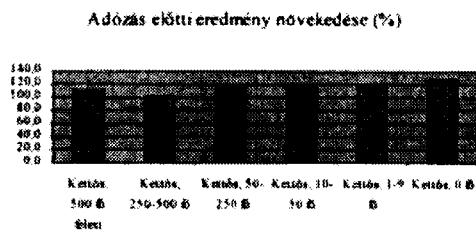
Ha e csoportosításon belül a tulajdonosi megoszlást is vizsgáljuk, akkor még karakterisztikusabban elválnak a csoportok. Az egyszeres könyvvitelt vezető vállalkozások, mint az előbb ezt a táblázat mutatta, mikro- és kisvállalkozások, és jellemzően belföldi magán- vagy belföldi társaságok tulajdonában vannak. A kettős könyvvitelt vezető vállalkozásoknál dominál a külföldi tulajdon, és az állami tulajdon is itt van jelen. Ezt jól szemlélteti a következő grafikon.



A továbbiakban azzal az egyszerűsítéssel élek, hogy az egyszeres könyvvitelt vezető mikro- és kisvállalkozások jelentik a hazai tulajdonban lévő vállalkozásokat, helyzetük megítéléséhez ezt a kört kell görcső alá venni. A hazai kis- és középvállalkozások helyzetének megítéléséhez a kettős könyvvitelt vezető vállalkozások adóbevallásainak elemzését azért végeztem el, hogy összehasonlítási alapul szolgáljon a vizsgált vállalkozási kör értékelésében.

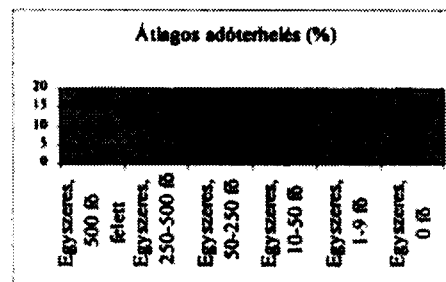
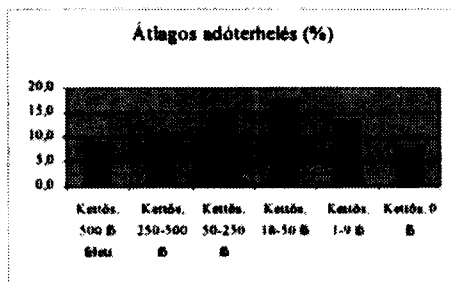
Beszélő számok

Az adózás előtti eredmény a nagyvállalatoknál koncentrálódik, de valamennyi kettős könyvvizetésre kötelezett vállalkozói csoportnál nagyságrendileg nagyobb az adózás előtti eredmény, mint az egyszeres könyvvizető vállalkozásoknál. Az adózás előtti eredmény ugyanakkor az egyszeres könyvvizető közép-vállalkozásoknál nőtt 2000-ben a legnagyobb mértékben (360%), és a nem foglalkoztató mikrovállalkozásoktól eltekintve minden kategóriában magas volt az eredmény növekedése. Ezek a számok biztatóak, bár ezeknek a vállalkozásoknak nem jelentős a gazdasági súlya – növekedésük értelmetlenség.



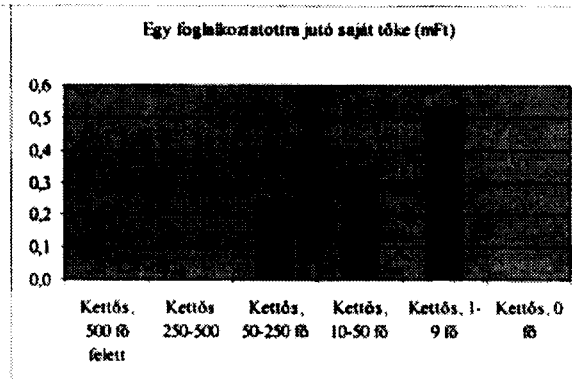
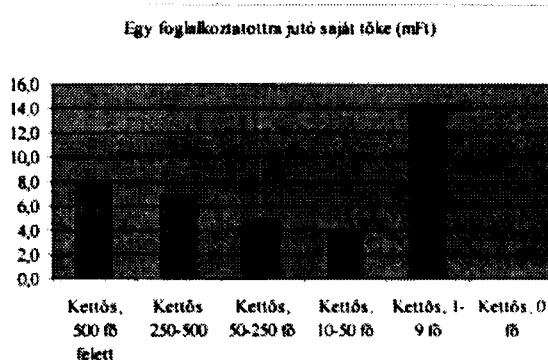
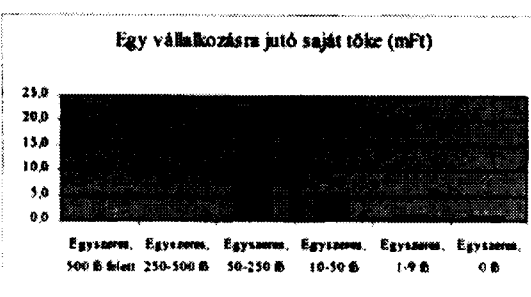
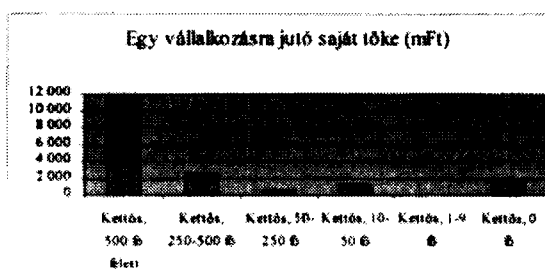
Az átlagos adóterhelések összehasonlítása azt mutatja, hogy az egyszeres könyvvizetők adóterhe egyenesen 18% körüli minden kategóriában, míg a kettős könyvvizetőknel egyenletes eloszlást követő, de lényegesen alacsonyabb az adóterhelés. Különösen a két szélső kategóriában, a nagyvállalatoknál (a beruházási adókedvezmény miatt) és a nem foglalkoztató vállalkozásoknál (off shore cégeknél) alacsony az átlagos adóterhelés.¹

¹ Meg kell jegyezni, hogy ez az adóterhelés csak a társasági adóra vonatkozik, az egyéb közterhekre nem.



A belföldi tulajdonban lévő magánvállalkozások adóterhelésre vonatkozó jelzései a számok tükrében nem megalapozatlanok.

A tőkeellátottság tekintetében is élesen elválik a két kör egymástól.



A magyar kis- és középvállalkozások alultőkésítettek, ez fejlődési lehetőségeiket nagymértékben behatárolja.

A likviditásra vonatkozó összehasonlításra csak nagyon korlátozottan volt mód, a kettős könyvvezető vállalkozások likviditása jó (1 feletti értékű), az egyszeres könyvvezetőknél erre vonatkozó adat nem áll rendelkezésre, de rövid távú kötelezettségeik nőttek, ami likviditációs problémákat is takarhat.

Mindebből az alábbi következtetések vonhatók le a belföldi tulajdonú, egyszeres könyvvezetést végző vállalkozásokra.

- Alacsony a saját tőke.
- Nehéz a hitelhez jutás és magasak a kamatterhek.
- Az adóterhek ebben a vállalkozói körben relatíve magasak.
- A piaci feltételeknek való megfelelés költségeit ezeknek a vállalkozásoknak ma kell megfizetniük.

Következtetések:

- kisvállalkozások pénzügyi helyzete ugyan nem rossz, de nem is stabil;
- a kisvállalkozás-politika EU-konform, de a vállalkozások működése nem;
- az állami segítség hatékonysága ma még nem mérhető, de mindenképpen kérdéses;
- a fejlett piacgazdaságokban további támogatási és intézményi rendszereket kellene bevezetni, működtetni annak érdekében, hogy *a kicsi bors valóban erős legyen.*

A lehetséges módszerek, intézmények közül a következőkben az ÁVF két hallgatójának győztes TDK dolgozata alapján kettőt ismertetünk.

Kozsdi Edina*

AZ ÜZLETI ANGYALOK TEVÉKENYSÉGE ÉS SZEREPE A VÁLLALKOZÁSOK FINANSZÍROZÁSÁBAN

*„A lehetőségekről jól végiggondolt közgazdasági megfontolások alapján mondjunk le, ne pedig azért, mert nem ismerjük őket.”
(J. A. Schumpeter: A gazdasági fejlődés elmélete)*

Világszerte jelentős probléma, hogy a kisvállalatok, a kisebb közép vállalatok – különösen az újonnan indulók – sokkal kevésbé jutnak külső finanszírozáshoz, mint ahogyan azt a nemzetgazdaság érdekei megkívánják.

Az újonnan alakuló cégek „gyerekkori halandósági rátája” még a jól működő gazdaságokban is nagyon magas, közülük csak viszonylag kevesen képesek megerősödni, a valódi piaci verseny feltételei között azoknak is csupán meglehetősen kis hányada bizonyul tartósan és számottevően nyereségesnek, tehát életképesnek.

A tőkeerős nagy cégektől eltekintve, a vállalkozások nagy része csak akkor tudja megvalósítani a maga elé kitűzött növekedési célokat, ha **a fejlesztés finanszírozásához külső forrásokat is be tud vonni.** Ennek okai mindenekelőtt abban állnak, hogy:

- az esetek nagy részében a vállalkozások *saját vagyona nem elegendő* ahhoz, hogy dinamikus fejlesztést valósítsanak meg belőle;
- a vállalkozások tulajdonosai gyakorta *nem tudják vagy nem akarják teljes mértékben maguk vállalni* azokat a **kockázatokat**, amelyek abból következhetnek, ha a vállalkozás végül is nem hozza meg a tőle várt gazdasági eredményt;
- a vállalkozások igen számottevő része esetében csak *hosszabb távon hozzák meg a jövedelemtermelő képesség olyan növekedését*, amely már megteremti a fejlesztésre bevont külső tőke visszafizetésének forrását;
- *a hitelfelvétellel járó adósságszolgálat teljesítése elviselhetetlenül nagy terhet jelenthet.*

Az 1998. június 16-án hatályba lépett „Kockázati tőke törvény” nagymértékben javította a jelentős növekedési képességű vállalkozások lehetőségeit arra, hogy fejlődésük finanszírozására külső tőkét tud-

* Kozsdi Edina, az ÁVF III. éves, nappali tagozatos, vállalkozásszervező szakos hallgatója.

janak bevonni. Világosan kell látni ugyanakkor azt is, hogy a kockázati tőketársaságok nem lesznek képesek valóban hatásos – és főként széles körben működőképes – megoldást kínálni a kisvállalatok nehézségeire. Ennek az az oka, hogy azok mind a tőkeigényük, mind a tőlük várható hozam nagyságát tekintve alatta maradnak annak a nagyságrendnek, amelynél az intézményes kockázati tőke számára már érdemesnek mutatkozik az ügyletet felvállalnia.

Az üzleti angyalok a kockázati tőkéhez hasonló vállalkozásfinanszírozó és -fejlesztő tevékenységet végző magánszemélyek. Elnevezésük az angolszász irodalomból származik. A külföldi, mindenekelőtt az egyesült államokbeli és az egyesült királyságbeli tapasztalatok azt mutatják, hogy inkább az üzleti angyaloktól, mintsem a kockázati tőke cégektől várható, hogy a fejlődésük korai szakaszában levő vállalkozásoknak megadják a „magvető tőke” finanszírozást.

Alapdefiníciók és konvenciók

Az üzleti angyalok olyan magánszemélyek, akik általában gazdagok, de legalábbis határozottan tehetősek, és akik ilyen minőségben – tehát nem valamely cég keretei között, hanem magánemberként – közvetlenül fektetnek be tőkét viszonylag kicsiny, rendszerint tőzsdén nem jegyzett vállalkozásokba. A befektetéseiknél a kockázati tőkéhez hasonlóan ők is az olyan vállalkozásokat választják, amelyekben meglátják annak lehetőségét, hogy azok viszonylag rövid idő alatt kifejezetten nagy növekedést érnek el, és amelyeknél úgy ítélik meg, hogy a vezetésben is megvan az elszántság és a képesség annak elérésére. Az intézményes kockázati tőkéhez hasonlóan, az üzleti angyalok is többnyire úgy adnak a vállalkozásoknak tőkét, hogy ennek ellenértékéért tulajdoni részesedést kapnak azokban, de szintúgy az is megtörténik, hogy a tőkén felül vagy a helyett, egyéb hosszú futamidejű finanszírozást is nyújtanak. Kiegészítik a kockázati tőkét.

Az angol modell

Egyesült Királyságban a becslések azt sugallják, hogy befektetéseik tőkeösszege legalább kétszerese a kockázati tőke cégekének. A szakértők az itt működő üzleti angyalok számát mintegy 30–50 ezerre becsülik. A tőlük kapott tőkebefektetések összege egyes becslések szerint **2 milliárd angol font** (3 milliárd dollár), mások szerint ennek legalább kétszerese körüli. A tipikus brit üzleti angyal egy hároméves időszak során egy vagy két befektetést tesz, de vannak olyanok is, akik ennél nagyobb gyakorisággal fektetnek be. Egy-egy befektetésben általában 10 000 és 100 000 font sterling közötti tőkét helyeznek ki. Vannak ugyanakkor olyan üzleti angyalok is, amelyek ennél nagyobb befektetéseket is vállalnak, akár egyéni befektetőként, akár egy szindikátus részeként. Gyakorta egy vezető szerepet játszó személy – „arkangyal” – szervezi meg a szindikátust oly módon, hogy az ügyletet felkínálja másoknak is.

Közvetítő szolgálatok (Angliában)

Az üzleti angyalok nagyobb számú közreműködése, számszerű és tőkeerőbeli növekedése a fejlett országokban nem spontán folyamat eredménye. Szükség van közvetítő szolgálatokra is. Ilyen közvetítő szolgálatot működtetnek a fejlett országokban is, ott is, ahol az üzleti angyalok szerepe a gazdaságban már számottevő.

*A NatWest¹ Üzleti Angyal Szolgálat*a az egész országra kiterjedő adatbázist működtet olyan magánbefektetőkről, akik kisvállalkozásba történő befektetési lehetőséget keresnek. Ez utóbbiak maguk jelentkezhetnek be oly módon, hogy kitöltenek egy erre a célra kidolgozott adatfelvételi lapot. Ezen részletesen megadják a befektetéseket illető preferenciákat, bemutatják, hogy maguk milyen menedzsment felkészültséggel és esetleg más erőforrás mozgósításával tudják segíteni a vállalkozásokat, és milyen mér-

¹ A négy nagy brit kereskedelmi bank egyike, a National Westminster Bank.

tétkben kívánnak bekapcsolódni azokba. A finanszírozást kereső vállalkozások erre szakosodott közvetítők útján vetethetik fel magukat a NatWest adatbázisába. Az adatlap bekerül a NatWest Üzleti Angyal Szolgálat adatbázisába. A rendszer a bevitt adatok alapján számítógépi módszerekkel azonosítja, hogy a befektetési lehetőségeket kereső üzleti angyalok, valamint a finanszírozást igénylő vállalkozások között vannak-e egymásnak megfelelőek. Ha azonosítanak ilyennek mutatkozókat, akkor tájékoztatják mind az üzleti angyalt, mind pedig a szóban forgó közvetítőt. Az angyal feladata ilyenkor, hogy felvegye a kapcsolatot a közvetítővel, aki azután összeköttetésbe hozza őt a vállalkozással.

A NatWest Üzleti Angyal Szolgálat egyértelmű bizonyítéka annak, hogy a nagy kereskedelmi bank komoly üzleti lehetőségeket lát a maga számára az üzleti angyalok tevékenységében. Mi sem bizonyítja ezt jobban, mint az a tény, hogy a NatWest ezt a szolgáltatást teljesen ingyenesen nyújtja mind az angyaloknak, mind a befektetést kereső vállalkozásoknak, abból bevételhez nem jut, és a saját jövedelme terhére maga viseli az annak működtetésével járó költségeket.

A Local Investment Network Company (LINC), a befektetési lehetőséget kereső üzleti angyalok és finanszírozást kereső vállalkozások közötti üzleti közvetítő szolgálatot működtető non-profit szervezet. Tevékenysége egész Nagy-Britanniára kiterjed. 1987-ben alapították és azóta az egyik legismertebb ilyen típusú közvetítővé vált. Feladatát saját, közvetítő ügynökségekre támaszkodó hálózatával látja el. Befektetői klubokat is működtetnek. A LINC ügynökségei mindemellett üzleti tanácsadással is segítik mind a rendszerbe beépített üzleti angyalokat, mind az ott lévő vállalkozásokat.

A LENTA Ventures a Londoni Vállalkozási Ügynökség üzleti angyalokkal foglalkozó szervezete, a LINC egyik területi ügynöksége. Tevékenységéről közreadott tájékoztatója szerint *egy év alatt ezernél több érdeklődés érkezett be* hozzá olyan cégek részéről, amelyek üzleti angyaloktól kapható befektetés iránt érdeklődtek és ezen belül 280 részletes üzleti tervet kapott. Ezek közül 43-mat talált alkalmasnak arra, hogy bevigye azokat a LINC rendszerébe, és végül is közülük kilenc jutott hozzá üzleti angyaltól származó befektetéshez. A LENTA Ventures kapcsolatteremtési eszköztára és működési módja lényegében azonos a LINC-nél vázoltakkal.

Vonzó hely-e Magyarország?

Az „üzleti angyalok” működésének külföldi tapasztalatairól több forrásból is tájékozódni lehet, ám e speciális finanszírozók magyarországi szerepvállalásáról még nem készült olyan tanulmány, amely konkrét számadatokkal támasztotta volna alá a hazai vállalkozások finanszírozásában, fejlesztésében betöltött szerepüket. Az „üzleti angyalok” már Magyarországon is megjelentek, amit az is bizonyít, hogy *a Magyar Innovációs Szövetség létre hozott egy Üzleti Angyal Klubot*, amely a magánszemélyek hazai tevékenységét kívánja segíteni. A külön szekció létrehozását egyelőre még nem az ismertté vált befektetők nagy száma indokolja, inkább az együttműködésüktől remélt előnyök. Az egyenként igen korlátozott infrastruktúrával rendelkező személyek várhatóan jól kiegészítik majd egymás szakértelmét, módjuk nyílik a perspektivikus üzletek szindikált finanszírozására. Referenciát szerezhetnek majd egyes menedzseri csoportoktól, s az intézményes befektetőkkel fenntartott szorosabb kapcsolat révén olyan kitűnő üzleti ajánlatok is a tudomásukra juthatnak, amelyeket a kockázati finanszírozók csak az igényelt kis összeg miatt utasítottak el.

Beclsések szerint *a kisszámú (1-2 tucat) ismert „üzleti angyal” Magyarországon eddig tíznél kevesebb cég indulásában működött közre.*

Az elvileg befektethető, összesen néhány milliárd forintosra becsült összegből a főként Budapesten és környékén tevékenykedő magánszemélyek ügyletenként átlagosan körülbelül 20 millió forint finanszírozási kockázatot vállalnak, s ezzel rendszerint minősített kisebbségi részesedésre tesznek szert. Elvárásuk általában az, hogy tevőleges részvételük mellett a kiválasztott cég 1-2 év alatt körülbelül tízszeres eredményt produkáljon: ez az a pont, ahol már a hivatásos kockázati befektetők vehetik kézbe a vállalkozás finanszírozását.

Uszta Zsuzsanna

A KOCKÁZATI TŐKE MŰKÖDŐ TŐKÉVÉ VÁLÁSÁNAK FELTÉTELEI A FINN GYAKORLAT ALAPJÁN**

Magyarországon napjainkban sok szó esik a kis- és középvállalkozások gazdasági potenciáljának a megfelelő finanszírozás hiánya miatti kihasználatlanságáról. Eme aktuális probléma egy esetleges megoldási variánsát vázoljuk föl a hazánkban még viszonylag új, hagyományokkal nem rendelkező finanszírozási forma, a **kockázati tőkefinanszírozás** oldaláról. Elnevezése ellenére ez a módszer sem vállal ésszerűtlen kockázatot, csak megfelelő gazdasági környezet megléte esetén hajlandó tőkebefektetésre, amelyen keresztül az egész nemzetgazdaság növekedéséhez járulhat hozzá.

A továbbiakban e működési feltételek megteremtésének mikéntjét mutatjuk be finn tapasztalatokra, példákra alapozva. Mindenekelőtt röviden vázoljuk föl a kockázati tőke-finanszírozás lényegét, működését.

A kis- és középvállalkozások működése és fejlődése létfontosságú a magyar gazdaság számára is, hiszen nemzetgazdaságunk vállalati szerkezetében a számarányuk mintegy 99,8 százalékot tesz ki. A fejlesztések és az azokra támaszkodó gazdasági növekedés szempontjából különösen fontosak a technológiai-intenzív vállalkozások. Ezek teremtik meg a gazdaság innovációs potenciáljának jelentős hányadát. *Magyarországon is nemzetgazdasági súlyú probléma, hogy e vállalkozások nagy része nem, vagy csak számára nagyon nehezen teljesíthető feltételekkel tudja megszerezni a létrejöttéhez, működéséhez és fejlődéséhez szükséges külső finanszírozást. Egy új vállalkozásnak pedig tőkére van szüksége, nem pedig adósságra*, likviditását belső felhasználásra kell fordítania, nem pedig felvett hitelek visszafizetési és kamatfizetési kötelezettségek teljesítésére. Főként nehéz helyzetben vannak a technológiai-intenzív vállalkozások, hiszen ezek jövőbeli produktumának sikeressége az átlagosnál is magasabb kockázatot, bizonytalanságot hordoz magában, azaz még kevésbé számíthatnak külső pénzügyi segítségre.

Ha igényt tartunk mindarra a hozzájárulásra, amellyel ezek a cégek gyarapíthatják, javíthatják gazdaságunk teljesítményét, akkor mindent meg kell tennünk a szükséges működési feltételek biztosításának érdekében!

Egy általában mindenféle nyersanyagot, ásványkincset, természeti erőforrást mellőzni kényszerülő ország, mint hazánk, mindenképpen csak egy, a szellemi tőkéjét, képzett munkaerejét maximálisan kihasználó gazdaság kiépítésére alapozhatja fejlődését. Elengedhetetlen tehát egy olyan jól működő finanszírozási rendszer feltételeinek megteremtése, amely az előbbieken felsorolt, rendelkezésünkre álló erőforrások kiaknázását lehetővé teszi. Az ötlet magában életképtelen, a megvalósításhoz szükség van kellő mennyiségű pénzügyi eszközre és erőforrásra is.

Ezekre a problémákra *jelenthet megoldást a kockázati tőke-finanszírozás, amely nem a hitelfolyósítás szokásos módján* – visszafizetési kötelezettséggel és kamatfizetés ellenében – *vesz részt a vállalkozás finanszírozásában, hanem a befektetés ellenében a vállalkozásban résztulajdont szerez*, (vagy opciót kap arra, hogy a befektetésből adódó érdekeltségét tőkerészesedéssé konvertálhassa) és a tulajdonrész tőkenyerességgel történő értékesítése révén realizálódik.

Milyen előnyökre számíthat a gazdaság e finanszírozási forma meghonosításán keresztül?

- A vállalkozások növekedésén keresztül az egész nemzetgazdaság növekedésére
- Munkahelyteremtésre
- Az előző tényezőhöz kapcsolódóan az állam közteljesítéséből származó bevételeinek növekedésére
- Az innováció erősödésére, ezen keresztül pedig a gazdaság versenyképességének javulására
- Az exporttevékenység növekedésére, nemzetközi terjeszkedésre, bővülő piacokra.

** Uszta Zsuzsa, az ÁVF III. éves, nappali tagozatos, vállalkozásszervező szakos hallgatója.

A következőkben tehát Finnország példáján mutatjuk be, hogy milyen, már kipróbált és bevált lehetőségek kínálóznak hazánk számára a kockázati tőke kedvező működési feltételeinek megteremtésére.

Finnország fejlődésének története sikertörténet is beillik, hiszen egy korábban alapvetően agrárország vált az utóbbi 50 évben a világ egyik leggazdagabb ipari országává. A korábban olyan hagyományos iparágakról ismert országról, mint a fakitermelés- és -feldolgozás, illetve a fémipar ma már sokkal inkább a telekommunikáció (lásd Nokia), az információtechnológia és a high-tech szektor jut eszünkbe. Hogy jutottak el idáig? Az IT szektor a telekommunikációs iparág korai liberalizálásának, decentralizált struktúrájának köszönhetően gyorsan fejlődhetett (pl. 1980-ban már 800 szolgáltató működött a piacon). Emellett azonban az is nagyon fontos tényezőnek bizonyult, hogy a kormány különböző K+F-tevékenységet előmozdító intézkedéseket tett a 70-es évek elejétől kezdve (TEKES, SITRA, KERA felállítása, ezekről majd később részletesebben szólok), amelyek eredményeképpen a K+F-ráfordítások tartósan a GNP 3%-a körül mozognak, ami világviszonylatban is kiemelkedően jó arány (USA: a GNP 3%, Magyarország: 0,7%, EU átlag: 1,5%).

Ahogy az ipar ugrásszerűen elkezdett növekedni, úgy vált egyre inkább létkérdéssé az egyre szaporodó kis- és középméretű high-tech vállalkozások kockázati tőke jellegű finanszírozása – kedvező működési feltételeinek megteremtésében az állam szintén kiemelkedő szerepet játszott.

A kockázati tőke fejlődése

A kockázati tőke sikere az Egyesült Államokban, illetve néhány európai országban a 70-es években Finnországot is odáig vezette, hogy hasonló cégeket hozzanak létre. Az első kockázati tőketársaságot, a Sponsor-t 1967-ben alapította a Bank of Finland, a finn jegybank.

A 70-es évek elején – mint a legtöbb európai országban – itt is igencsak aktív szereplőként kezdett fellépni az állam a kis- és középvállalkozások finanszírozásában. Az erre a célra felállított intézmények mind a mai napig nagyon fontos kockázati tőke-források biztosítói. Az általuk vállalt kockázat mértéke a kockázati tőketársaságokéhoz hasonló, de nem a pénzügyi megtérülés az egyetlen céljuk és általában csupán passzív befektetők. A felállított intézmények a következők voltak:

- **TEKES:** Finn Technológia Fejlesztési Központ (ezen keresztül jut el a kormány K+F-támogatása a vállalkozásokhoz);
- **KERA:** Finn Regionális Fejlesztési Alap (a vállalkozások ösztönzésére, hogy Finnország kevésbé fejlett térségeiben is végezzenek befektetési tevékenységet);
- **VATA:** Állami Garancia Igazgatóság;
- **SITRA:** Kutatás-fejlesztési Finn Nemzeti Alap (a Bank of Finland irányítása alatt működik, szintén kormányzati pénzeket juttat el K+F-kiadásokra a privát szféra részére).

A finn kockázati tőke-piac szerkezete napjainkban

Mindenekelőtt látnunk kell, hogy a finn kockázati tőke-piac a befektetők részéről két részre tagolódik:

1. a magán kockázati tőke-befektetőkre, valamint;
2. az állami kockázati tőke-befektetőkre.

Az előbbieket befektetései kizárólag a magas hozamot ígérő csúcstechnológiai cégekhez irányulnak, míg a második esetben a kormányzat szerepet vállal a hagyományos iparágak fejlődésének elősegítésében is, nem engedve ezáltal azt, hogy a gazdaság kiegyensúlyozatlanná, „egy lábón állóvá” váljék.

Véleményünk szerint a kockázati tőke-finanszírozás egyik, talán egyedüli hátránya ebben a strukturális aránytalanságokhoz (egyes földrajzi területek, iparágak jelentőségének rendkívüli elhanyagolását eredményezheti, ha kizárólag a privát szektor végez ilyen jellegű finanszírozást) vezető veszélyben rejlik, amit azonban a finn gazdaság példaértékűen oldott meg azáltal, hogy még idejében felismerte a tudásalapú társadalom jelentőségét és mindent megtett annak fejlesztése érdekében.

Vagyis tanulságként levezethetjük, hogy a gazdaság minden területén szükség van fejlesztésekre a torzulások elkerülése végett, ami azonban a tapasztalatok szerint *az állam erőteljes szerepvállalását* követelheti meg kezdetben.

Az állam szerepe

Kitűnik, hogy az első felismerés a *kutatás-fejlesztési kiadások növelésének fontosságában* rejlett, valamint ezen keresztül a kis- és középvállalkozások szellemi tőkéjének, gazdasági potenciáljának kihasználásában. Egyre nyilvánvalóbbá vált, hogy egy kisebb, rugalmas szervezet sokkal alkalmasabb innovációs tevékenység végzésére, – persze csak akkor, ha megfelelő anyagi bázis áll mögötte. Ezzel együtt Finnországban felismerték a *szellemi kapacitások koncentrálásának*, az egyes elemek (ipar, egyetemek, kutatóközpontok) közötti együttműködés megteremtésének fontosságát is.

Fontos még megjegyezni azt is, hogy a kezdeti szakaszban az állam szerepe azért is lehet jelentős, mert *megakadályozhatja a gazdaság „egy lábbon állása” irányában ható tendenciákat*. A hagyományos iparágak ugyanis általában nem jelentenek kiemelkedő befektetési lehetőséget a kockázati tőke számára, ezért az ő finanszírozási forrásokhoz való hozzájutásának megkönnyítése az államra hárul – persze K+F-re való megfelelő ösztönzés mellett, hogy a későbbiekben kockázati tőke fogadására is alkalmasak legyenek. Ez vonatkozik az induló vállalkozások túlélési esélyeinek növelésére is, azaz, amíg a kockázati tőke intézményének nem működik minden eleme (gondolunk itt az üzleti angyalok tevékenységére), addig ezt a szerepet az állam töltheti be.

Szükséges a fentiek mellett egy *hatékony szabályozó, illetve eljárási rendszer* kialakítása, amely lehetővé teszi az állami források hasznosításának ellenőrzését, hogy el lehessen számolni az adófizetők pénzével.

Szeretnénk hangsúlyozni, hogy a fentiekben leírt állami szerepvállalás csak az iparág kezdeti szakaszaira vonatkozik, hiszen a növekedési szakaszban szükséges állami részvétel mértékéről, szükségességéről megoszlanak a vélemények (Finnországban mind a mai napig nagy súllyal vesz részt az állam, az Egyesült Államokban ezzel szemben ezt nem tartják helyesnek).

Finn–magyar párhuzam

Végezetül szeretnénk rámutatni az egykori finn és a mai magyar helyzet hasonlóságaira annak érdekében, hogy lássuk milyen téren tekinthetünk példaként a finn intézkedésekre:

- kis belső piac, exportra kell törekedni;
- a szellemi tőke jelentős, ötletek vannak, megfelelő menedzserek hiánya;
- a bankok a tőkepiac hagyományos, domináns szereplői, a vállalatok tőkestruktúrájában jellemzően hitelek szerepelnek idegen tőkeként;
- a nyugdíjalapok hiányoznak a kockázati tőke-befektetők köréből;
- az állam nem működtet hagyományos értelemben vett ösztönző elemeket a kockázati tőke-piac serkentése érdekében;
- a kis- és középvállalkozások a társaságok 99% feletti részét képviselik, gazdasági jelentőségük elenyésző
- az egyetemek és az ipar kapcsolata gyenge;
- alacsony a K+F ráfordítások értéke.

A felsorolt fenti hiányosságok csaknem mindegyikére megoldást talált a finn piac, amelynek eredményeként ez a finanszírozási forma ma már hatékonyan működik, illetve fejlődik tovább.

Magyarországon is történt már jelentős előrelépés a módszer működési feltételeinek kiépítése érdekében, de a hatékony működés eléréséig még sok tennivaló áll előttünk. Tekintve, hogy a magyar gazdaság még alig több mint egy évtizede működik piacgazdasági alapokon, érthető, hogy nem megy egyik napról a másikra egy ilyen új finanszírozási gyakorlat kialakítása, elterjesztése már a gazdasági környezet állapota is időszerűvé, sürgetővé teszi a kockázati tőke működésének megszilárdítását.

Lányi Pál*

A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK GAZDASÁGI JELLEMZŐI, TÁMOGATÁSI IGÉNYEI ÉS FEJLESZTÉSI KILÁTÁSAI

A kisüzemekkel való megkülönböztetett bánásmódot az indokolja, hogy a kisvállalkozások nem elhanyagolható része a jövő versenyképes iparágainak csíráját alkotja. Másrészt a gazdasági növekedés gyorsításához, a vállalozási kedv fellendítéséhez bizonyos beavatkozási eszközök szükségesek. Segíteni kell a „kicsiket” a hiányzó információk, szakértelem, tapasztalatok megszerzésében és figyelembe kell venni, hogy a kisvállalkozók a fejlesztéshez és a működéshez szükséges pénzeszközök igénybevételekor az átlagosnál nagyobb kockázatot vállalnak. A kisüzemek méreteikből adódó nagyobb kockázata feltétlenül igényli, hogy kedvezőbb elbírálásban részesítsék őket, hogy sajátos konstrukciókat alkalmazzanak működésük, fejlesztésük biztosításához [10].

A fejlett tőkés országok gazdaságuk egészséges méretstruktúrájának gyors fejlődését és a piaci feltételekhez alkalmazkodó szerkezetét és kifinomult, kiterjedt támogatási eszközrendszerekkel segítik. Ennek szerkezetjavítási, alkalmazkodási és foglalkoztatáspolitikai előnyei nyilvánvalók. A kisvállalkozások munkaintenzívek, fajlagos munkaerő-felszívó képességük nagyobb, mint a többi vállalaté. Emellett a „kicsik” nem igénylik nagy tömegű tőke befektetését és az alapítási, fejlesztési ráfordítások náluk gyorsabban megtérülnek [7]. Általános nemzetközi tapasztalatok igazolják a kisvállalkozások, a kis- és középvállalatok kedvező foglalkozási hatását. A munkavállalók kisebb hányadát kötik le adminisztrációval, nagyobb arányban alkalmaznak nyugdíjasokat, segítő családtagokat, bedolgozókat, részmunkaidősöket és jobban kihasználják a dolgozók munkavégző képességét. Tevékenységük irányára jellemző, hogy többnyire a korábban kielégítetlen szükségleteket, a nagyipar lehetőségein kívül eső területeket célozzák meg, ezzel is bővítve a foglalkoztatottak körét [10].

Magyarországon az elmúlt időszakban az életképes vállalkozások fenntartása, bővítése nem egyszerűen csak jól hangzó elhatározás kérdése, hanem szorító életben-maradási kényszerűség is volt. Amint az elmúlt évek folyamatai megmutatták, a kisvállalkozások tömeges színre lépése esetén a gazdaság alkalmazkodó képessége nő, kisebb nemzetgazdasági veszteség mellett alakul ki korszerűbb gazdaság szerkezet.

A kisvállalkozások bizonyos feladatokat hatékonyabban látnak el, egyben az is igaz, hogy a modern nagyvállalatok jó működése sem valósulhat meg a kis- és középüzemek széles körű, egészséges hálózata, háttérpári beszállítói szerepének érvényesülése nélkül. Igen nagy a kisüzemek szerepe a gazdaság intenzifikálásában, dinamizálásában, a jövedelemtermelő képességének fokozásában és az innováció gyorsításában. Kezdeményezők lehetnek a műszaki megújításban, a magas technológia fejlesztésében oly módon, hogy „inkubátorként, kísérleti műhelyként” gyorsabban teljesítenek szerkezetváltási törekvéseket, egyben kevesebb központi tőkét igényelnek, s főleg – méreteiknél fogva – kisebb kockázatot jelen-

* Lányi Pál az EUTENDER Tanácsadó és Szolgáltató Bt. KV-fejlesztéssel foglalkozó ügyvezetője.

tenek az átmenetben. A háttérpari feladatok ellátásával, a nagyvállalatok számára szükséges alkatrész, részegység és segédanyag előállításával és szállításával az eddiginél sokkal magasabb fokon biztosítható az egész nemzetgazdaság hatékonyabb működése [7].

A jelenlegi, „előcsatlakozási időszakban” kettős, összekapcsolódó feladat kis- és középvállalataink megerősítése és felkészítése az európai uniós csatlakozásra. Ennek a feladatnak megoldását kell kidolgoznunk, amire külön programot kell készíteni. Ennek fontos része: több segítség a szakmai szövetségek megerősítéséhez, a nemzetközi – ezen belül is az EU kis- és középvállalati – szervezetek munkájába való fokozott bekapcsolódáshoz. Ezek sok csatornán (információkkal, szereplésükkel, külföldi partnereik révén stb.) segíthetnek az érdekütközések miatt várhatóan több témában kemény tárgyalások során. Mindehhez – nyitott pályázatok útján elnyerhető és a nyilvánosság számára átláthatóan felhasznált – pénzügyi forrásokra van szükség [13].

A mikro-, kis- és középvállalkozások (KKV) száma az elmúlt évtizedben dinamikusan emelkedett. A piacgazdaságra jellemző vállalkozási formák váltak meghatározóvá, a tulajdonosi viszonyok átrendeződtek. Az 1989 és 1994 között megfigyelhető gyors ütemű magáncég-alapítások mellett a vállalkozások számának növekedésében jelentős szerep jutott az állami vagyon – felszámolások és egyéb okok miatti értékvesztéséből adódó – szétforgácsolódásának, valamint a privatizáció útján történő magánkézbe adásának is. A kis- és közepes méretű hazai magánvállalkozások számának gyarapodását a 90-es évek első felében segítették az akkor alkalmazott privatizációs technikák is, melyek azonban 1994-től visszaszorultak. A vállalkozások számának ez a dinamikus növekedése az elmúlt években megállapodott, de a regisztrált vállalkozások száma így is meghaladja az egymilliót. Vállalkozási formánként vizsgálva a folyamatot megállapítható, hogy míg a gazdasági társaságok (kiváltképpen a kft.-k és a bt.-k) száma folyamatosan emelkedik, addig az egyéni vállalkozók száma 1995-től csökken [8]. A gazdaság szervezeti felépítése szempontjából tekintve Magyarország 1995-1996 tájéka határozottan új minőségi pályára lépett. Véget ért a nyolcvanas évek második felében megindult revolúciós szakasz, és átadta a helyét az evolúciós fejlődésnek. Visszavonhatatlanul lebomlott a régi gazdálkodási szervezeti struktúra, hogy annak romjain felépüljön az új. A vállalkozások 1995-96-ig tartó robbanásszerű expanzióját a vállalkozások belső szerkezeti átalakulásának lassú, szerves folyamata váltotta fel. A gyorsan leépült állami vagyonrész helyére a külföldi és belföldi társaságok sora, a magántőke nyomult be [17]¹.

Az 1998-as kormányváltáskor megfogalmazott kormányprogram négyéves stratégiát készített a mikro-, kis- és középvállalkozások segítésére, a gazdaság és a társadalom dinamikus fejlődésében betölthető esélyeik és szerepük kibővítésére. Figyelembe véve a fejlett országok gazdaságpolitikáját és az EU gyakorlatát, elhatározták, hogy a kis- és közepes méretű vállalkozások ösztönzésére speciális támogatási rendszert kell alkalmazni. Kiemelt gazdaságpolitikai feladatnak tekintik, hogy a működési feltételek javításával lehetővé váljon a KKV-k fokozott hozzájárulása a GDP növekedéséhez.

Ennek keretében a kormányzat átgondolt gazdaságpolitikai intézkedéssorozatot vezetett be a vállalkozások működési feltételeinek javítására. A kisvállalkozások gazdaságpolitikai céloknak megfelelő fejlődéséhez mindenekelőtt a gazdasági környezet kiszámíthatóságára, vállalkozói biztonságra és tisztességes versenyfeltételek biztosítására van szükség. A kisvállalkozások fejlődésének előmozdításában, önfinszírozó képességének és foglalkoztatási szerepének erősítésében, továbbá a feketegazdaság visszaszorításában markáns kormányzati eszköz a kedvező szabályozási feltételek biztosítása, hiszen ez a kisvállalkozások legszélesebb körét érinti. A legfontosabb intézkedés a 2000. január 1-jén hatályba lépett 1999. évi XCV. törvény meghozatala „a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról” [2]. Ennek két fő eredménye a vállalkozások létszám, árbevétel (vagy mérlegfőösszeg) és egy függetlenségi kritérium szerinti besorolása, kategorizálása, továbbá a támogatások szabályozása, a támogatásban részesíthető programok felsorolása. Mindezeket a támogatásokat az elmúlt évben (és ezentúl is) a Gazdaságfejlesztési Célelőirányzat elkülönített költségvetési fejezeteként KKV-célelőirányzatban rögzítették. A finanszírozás bővítését (a KKV-célelőirányzat felhasználási területeit) a következő területeken terjesztették ki:

¹ A kelet-közép-európai országokban a kisvállalkozói szektor fejlődésében általános, hogy a vállalatalapításban a kezdeti szakaszban tapasztalt fellendülést az arányok stabilizálódása követi, sőt a bejegyzett vállalkozások száma egyes területeken visszaesést mutat. A kialakuló viszonylag nagy árnyékgazdaság azonban csökkenti az adatok megbízhatóságát, és egyben – hazánkhoz hasonlóan – az egyik legkényesebb problémát is jelenti. Magyarországon egyrészt magas az engedéllyel nem rendelkező piaci szereplők aránya, másrészt a regisztrált vállalkozások jelentős része valójában nem végez vállalkozói tevékenységet [12].

- mikrohitel-program finanszírozása (most a felvehető összeg duplázása),
- kis- és középvállalkozások fejlesztési hiteleinek kamattámogatása,
- regionális kisvállalkozói kockázatitőke-alapok kialakításának előmozdítása,
- innovációt segítő kockázatitőke-alap létesítéséhez való hozzájárulás,
- kisvállalkozások technológiai fejlesztését szolgáló lízingkonstrukció támogatása,
- garanciarendszer bővítése, decentralizált garanciatársaságok létrehozása és a garanciadíj támogatása,
- kisvállalkozások nemzetközi piacra jutásának előmozdítása,
- franchise-rendszerekhez történő csatlakozás elősegítése, logisztikai központok létrehozásának ösztönzése,
- kereskedelmi kisvállalkozások beszerzési társulásai létrejöttének támogatása,
- beszállítói programmal összefüggő feladatok finanszírozása,
- inkubátorházak létrejöttének támogatása,
- a kis- és középvállalkozások EU-csatlakozásra való felkészítését segítő infrastrukturális támogatások,
- közösségi kisvállalkozói programokban való magyar részvétel pénzügyi feltételeinek biztosítása,
- üzleti információs rendszerek fejlesztése, valamint a kisvállalkozás-fejlesztéssel kapcsolatos kutatás és PR tevékenység,
- kisvállalkozói minősített oktatási, képzési programok támogatása[2].

1996-1997-ben a vállalkozások összesített teljesítménye igen jelentősen javult, és ezen belül az export dinamikusabban bővült, az exporthányad lényegesen emelkedett, amiben a vámszabad területek játszották a legnagyobb szerepet, az oda települt nemzetközi nagyvállalatok termelő-beszállító leányvállalatainak kiemelkedő teljesítményével. Az export alakulásával függ össze az a – vizsgált területünkön – páratlanul álló arányváltozás is, miszerint az észak-dunántúli nagytérség megtörte a főváros mindenütt érvényesülő hegemoniáját, azaz Fejér, Győr-Sopron-Moson, Komárom-Esztergom, Vas, Veszprém megyék együttes exportja 1997-ben jelentősen meghaladta a budapesti székhelyű vállalkozások exportját [8]².

A magyar ipart exportorientáltsága és nyitottsága a világpiaci tendenciák és hatások viszonylag gyors átvételére kényszeríti. Eredményei és problémái nem kis részben ebből a körülményből fakadnak; lényegében ezzel függnek össze az utóbbi években több összefüggésben megfigyelhető erőteljes szerkezeti változásai is. Ennek kedvező hatásait a vállalati jövedelmezőség növekedésén túl az is bizonyítja, hogy a legnagyobb mértékű részarány-növekedést – a fejlett piacgazdaságok teljesítményeiben is meghatározó szerepet betöltő – informatikai ágazatok érték el. Ennek köszönhető a legkorszerűbb elemek, az ún. high-tech termékek és technológiák elterjedése is, bár az is igaz, hogy a nyolcvanas évek és a transzformációs válság időszakában bekövetkezett történelmi lemaradásunkat nem könnyű felszámolni.

Ebből következik, hogy technológiailag a magyar ipar egy része ma még eléggé korszerűtlennek számít – jelentős a közepes és az alacsony technológiai színvonalú vállalkozások aránya, s az ebből származó versenyképességi hátrányunkat növeli, hogy több ágazatban nem történt meg a termékszerkezet megújítása sem[4].

Viszonylagos lemaradásunk egy másik sajátossága, hogy a fejlett európai uniós ipari országok utoléréséhez szükséges szerkezeti változásoknak még csak a közepe táján járunk. A felzárkózási, utolérési szakaszban nagyszámú fejlesztési, átalakítási lépés vár ránk. Némi labilitás mutatkozik meg abban is, hogy az iparágak egy része (különösen azok, amelyek exportra szakosodtak) rövid távon látványos (több ezer százalékos) fejlődésen megy keresztül, más szakágazatok viszont szinte teljes körű visszaesést, szerkezeti leépülést mutatnak és fokozatosan kiszorulnak nemcsak a külföldről, hanem még a belföldi-ről is.

Az előbbieken említett fejlődési és szerkezeti labilitásunk abból is következik, hogy az ipar tulajdoni és vállalatnagyság szerinti szerkezeti átalakulása sem zárult még le teljesen. Noha az állami tulajdon

² Az ipari ágazat ezt az eredményét jelentős részben a kilencvenes évek második felében megvalósult szerkezetváltozásainak köszönheti. Kérdés, hogy a jövőben milyen ütemben folytatódnak majd és mennyire lesznek kiterjedtek, valamint hatékonyak ezek a struktúrakorszerűsítési folyamatok. Az ezekre a kérdésekre adható válasz nem kis részben attól is függ, hogy az ipar eddigi szerkezetváltozási eredményeiből milyen tanulságokat vonunk le, bár az is igaz, hogy ezek a hatások jórészt külső (politikai, pénzügyi és befektetői-üzleti) döntéshozók akarata szerint mentek végbe. Ebben az esetben sem haszontalan azonban, ha a változások irányairól és főbb hatásairól megfelelő és kellően megalapozott képpel rendelkezünk [3].

korábbi dominanciája megszűnt és a hatékonyabb magántulajdon került többségbe, azért a magántulajdon egy jelentős része sem érte még el a folyamatos fejlődéshez szükséges versenyképességi, hatékonysági színvonalat. Ez a helyzet kettősséghez vezetett, ami főként abban nyilvánul meg, hogy a legjobb vállalati eredményeket többnyire a vámszabad területen működő külföldi vállalkozások érik el, a hazai vámtérületen belüli cégek még meglehetősen távol állnak ettől a jövedelmezőségi színvonalról.³

A vállalati, ágazati differenciálódás abban is megmutatkozik, hogy újabban, a hagyományosan komparatív előnnyel rendelkező élelmiszeripari piacainkon is hátrányba kerültünk, s nem csupán a korábbi külpiaci pozícióinkat veszítjük el, hanem még a belföldiekből is kezdünk kiszorulni.

Ugyanakkor arra a helyzetre is fel kell készülnünk, hogy az EU-csatlakozáskor a mostani vámszabad területi vállalkozások már nem lesznek ilyen kedvezményezettek (mert az EU-szabályok a mostanihoz hasonló konstrukciókat nem engednek meg) [16].

A magyar ipar többségét jelentő vámterületi⁴ vállalkozások jövedelmezőségi hátránya, a tőkehiány miatt későn vagy nem eléggé széleskörűen megvalósuló rekonstrukciókon túl, nem kis részben a nem megfelelő vállalati nagyság szerinti szerkezettel magyarázható. Nálunk ugyanis – a fejlett ipari országokhoz képest – túl széles az alacsony termelékenységű mikro-, illetve kisvállalkozások aránya, és kicsi a hosszú távon fejlődőképes középvállalkozások száma és súlya. Gondot jelent az is, hogy viszonylag nagy a nem eléggé rugalmas nagyvállalkozások száma, de legfőképpen az, hogy ezek egy részének késői privatizációja miatt a szükséges korszerűsítések sem fejeződtek még be. Emiatt további koncentrációra kell számítanunk, annak minden előnyével és hátrányával együtt [18].

A szerkezeti lemaradásunkból származó hátrányainkat tehát – a fentiek miatt – kettős súlypontú (a foglalkoztatási és jövedelmezőségi szempontokat együttesen optimalizáló) iparpolitikával kell és lehet mérsékelni.

- Célzott támogatási politikával hozzá kell segíteni az innovatív kis- és középvállalkozásainkat egy, a jelenleginél nagyobb (főként belföldi) piaci szegmens megszerzéséhez, valamint a nem eléggé hatékonyan foglalkoztatott munkavállalóik más területeken (vállalati, ágazati körben) történő elhelyezkedését megkönnyítő foglalkoztatási politikával növelni kell e vállalatcsoport tartósan fenntartható egységeinek eltartó képességét és jövedelmezőségét;
- A kisvállalatokból így módon felszabaduló munkaerő egy részét a közepes méretű vállalkozások számának, súlyának növelésével kell lekötöni. Ezek versenyképességét főleg a belföldi piacon biztosított piackonform kedvezményekkel, feltételekkel, az ország komparatív előnyeinek kihasználását támogató gazdálkodási feltételekkel kell elősegíteni.

Mindezt egyrészt a hazai szükségletek kielégítésében megszerzett részarányuk növelését lehetővé tevő (külföldi versenytársaik részéről nehezebben teljesíthető) helyi hatósági és ellátási szabályozásokkal, esetenként állami és regionális kedvezmények nyújtásával, másrészt a világpiacon hosszú távon is versenyképes nagyvállalatok beszállítói hálózatába való fokozatos beépülésüket lehetővé tevő, mindkét érintett félnek előnyöket biztosító pénzügyi kedvezményekkel célszerű megvalósítani.

Ezeket a kedvezményeket és „piackonform protekcionizmust” főleg addig kell biztosítani a hazai vállalkozások részére, amíg még teljes egészében nem vonatkoznak ránk az európai uniós versenyszabályok. Hazai vállalatunk versenyképességének növelését rövid- és hosszú távon egyaránt meg kell alapoznunk – még mielőtt az Európai Unió teljes jogú tagjává válunk. Ez alapvető érdekünk, különösen azokon a területeken és ágazatokban, ahol piacbővülésre számítunk. Ilyenek – az élelmiszer-gazdaságon és néhány egyedi magyar specialitáson kívül – jórészt a high-tech igényű gépipari ágazatok [6].

³ Ez jórészt független attól a tényről, hogy ezek a vállalkozások belföldi vagy akár külföldi tulajdonosok birtokában vannak-e vagy sem (az előbbieknél felméréseik szerint 1997-ben 22-26 százalékos eszközarányos nyereségmutatók adódnak, az utóbbiaknál jó, ha ennek mértéke eléri a 3 százalékos értéket).

⁴ Tehát nem vámszabad területen működő.

A kis- és középvállalkozás-fejlesztési politika fő célkitűzései

Társadalompolitikai cél: biztonságos és kiszámítható jövőképet adni valamennyi vállalkozásnak, vállalkozónak, továbbá biztosítani a vállalkozások társadalmi elismerését, a vállalkozói tudat, magatartás és kultúra fejlődését. Gazdaságpolitikai cél: a gazdaság versenyképességének javítása érdekében a már működő kis- és középvállalkozások gazdasági megerősödése, teljesítőképességük javulásának elősegítése és új, működőképes kisvállalkozások létrejöttének, piacra lépésének ösztönzése. Az általános foglalkoztatási szint növelése szempontjából lényeges a családi, önfoglalkoztató vállalkozások munkahelyteremtő és -megtartó képességének erősítése és a hátrányos helyzetű csoportok fokozottabb mozgósítása. Lényeges továbbá:

- a kormány gazdaságpolitikai programjával összhangban a belső piac növekedése, a kis- és közepes méretű vállalkozások piaci részesedési arányainak javítása
- a mikro- és kisvállalkozások gazdasági és társadalmi felzárkóztatásának elősegítése
- a külpiacra jutás előmozdítása
- átlátható és hatékony támogatási rendszer kialakítása
- a nagy- és kisvállalatok egymásra találása, a beszállítói rendszerek kialakítása, a „híd” szerep kiépítése, a vállalkozások együttműködésének erősítése
- a meglévő értékek megőrzése mellett az intézményrendszer fejlesztése
- felkészülés az európai uniós csatlakozásra, a globalizációs folyamatba való bekapcsolódás.

Mindezek eredményeként el kell érni, hogy a kis- és középvállalkozások az eddigieknél nagyobb mértékben járuljanak hozzá a gazdasági növekedéshez és a foglalkoztatási lehetőségek bővüléséhez. Ehhez az szükséges, hogy az elkövetkező években a kis- és középvállalkozások gazdasági fejlődése elérje, majd meghaladja a nemzetgazdaság növekedési ütemét. Javuljon a foglalkoztatási képesség, növekedjen a szakmai munka színvonala és fejlődjön a vállalkozói kultúra. Az iparban a kis- és középvállalkozások fejlődése szempontjából kiemelt gazdaságpolitikai cél az önálló exportra is képes, innovatív kis- és középvállalkozói kör fejlődésének elősegítése, export- és piacképességének javítása, valamint a dinamikus termelésbővülést végrehajtó multinacionális cégeknek beszállító kis- és közepes méretű vállalkozói háttér megteremtése. A kereskedelem, a szolgáltatások és a turizmus területén az élesedő verseny körülményei között működő kis- és középvállalkozások a munkahelyteremtés szempontjából kulcságazatnak számítanak, s emellett fontos szerepet töltenek be bizonyos speciális szükségletek kielégítésében, az erőforrások hatékony felhasználásában és a fejlődés előmozdításában [9].

A hazai középvállalkozások többsége igen nehéz helyzetben van, s alig tud beszállítóként a hazánkban működő multikhoz kapcsolódni, mivel a nemzetközi vállalatok világméretű beszerzési kapcsolataik révén előnyben részesítik megszokott, olcsóbb és fejlettebb partnereiket. A hazai középvállalkozásoknak nem rendelkeznek elegendő forrással ahhoz, hogy felnőjenek önerőből a hazai multik beszállítóivá, s a jelenlegi kormányzati beszállítói program sem irányoz elő megfelelő forrásokat. Látni kell továbbá, hogy a középvállalkozások egy jelentős része egyáltalán nem kíván a multiknak alárendelt beszállítóivá válni, hanem – a sikeres európai középvállalkozások példáját követve – inkább saját néven szeretne a piac még a multik által le nem fedett hézagaiban megjelenni. Sajnálatos módon a gazdaságpolitika csak a hazai középvállalkozók beszállítóivá válását tekinti megoldásnak, s elfeledkezik azokról a középvállalkozásokról, amelyek – megfelelő forrásokkal rendelkezve – képesek lehetnének önálló piaci megjelenésre is, perspektivikusan „regionális multivá” válni [11].

A szabályozórendszerben elsősorban az államháztartási elvonások magas szintje, különösen az előmunkához kapcsolódó magas terhek mind a munkavállalót, mind a munkaadót abban teszik érdekeltté, hogy kezdeményezze a munkavállaló kényszervállalkozóivá válását. Az elmúlt évek gyakorlata azt mutatja, hogy számos cég nem hajlandó munkavállalóként alkalmazni dolgozóit és csak akkor köt velük szerződést, ha azok vállalkozóivá válnak. Ezek azonban nem valódi vállalkozások, hanem a munkáltató kiszolgáltatottjai. Sok esetben még a vállalkozáshoz szükséges alapvető eszközökkel sem rendelkeznek. Jellemzően ilyen területek: a tömegkommunikáció, az oktatás és a fuvarozás. Emellett a szabályozórendszer gyakori módosítása és bonyolultsága is nehezíti a szabályok követését, különösen a kisebb cégek számára. Az adó-, a társadalombiztosítási és számviteli jogszabályokban előírt adminisztrációs kötelezettségek a mikrovállalkozások és az egyéni vállalkozók számára túlzott elvárásokat támasztanak, a vállalkozások

méreteinek (tevékenység kiterjedtsége, tőkeerő, foglalkoztatott létszám) függvényében nem kellően differenciáltak.⁵

A KKV-k működésének könnyítését szolgáló intézkedéssorozat további célterületei a következők

- erősítendő a KKV-k innovációs képessége, a vállalkozások K+F célú együttműködése,
- fejlesztendő az üzleti információs rendszer,
- javítandó a KKV-k versenyképessége,
- gazdagítandó a vállalkozói kultúra (az átképzés és a tanácsadás szélesítésével is),
- korszerűsítendő az intézményrendszer a kormányzati koordináció rugalmasságának fokozásával, az érdekképviseltek, az MVA és az MFB együttműködésével,
- felkészítendő a szektor az EU-hoz való csatlakozásra.

Általános gazdaságtörténeti tapasztalat, hogy a gazdasági fejlődés a modern globális információs gazdaságban már nem függ annyira a látható, „objektív” makrogazdasági tényezőktől, mint korábban. A magyar gazdasági fejlődés szempontjából is egy sor rejtett, szubjektív és mikroszinten megjelenő tényező mind nagyobb jelentőségre tesz szert. Így a kis- és közepes méretű vállalkozások teljesítménye erősebben függ a lokális tényezőktől, a tudásháttértől és a vállalkozó ambíciójától, mintsem a nyilvánvaló makrogazdasági háttértől. A hazai KKV szektor fejlesztésénél már nem elsősorban arra kell koncentrálni, hogy minél több új gazdasági szereplő alakuljon, inkább arra kell a hangsúlyt helyezni, hogy a modern, innováció-központú kisvállalkozások száma (és tere) bővüljön a hagyományos termékeket és szolgáltatásokat nyújtó kisvállalkozásokkal szemben. Ez a megkülönböztetés egyben jelentős lökést is adhat a kisvállalkozásból közepes méretű vállalkozássá bővülés indítása felé, hiszen minden nemzetközi tapasztalat azt erősíti, hogy az új technológiát alkalmazó, tehát a hagyományos termékszolgáltatási körből kilépő kisvállalkozások tudnak növekedni.

A 2001-2002. költségvetési törvénycsomag részeként elfogadott módosítások a társasági adó és osztalékadó törvényben jelentős kedvezményi lehetőségeket fogalmaztak meg a KKV-ok számára. Így javultak a céltartalékolás, az értékcsökkenés, a veszteségelhatárolás szabályai, az értékvesztés sávós beszámítása, a K+F megbízások költségeinek 200 százalékos levonhatósága és a 10 millió forint alatti beruházások is eredménycsökkentőkké váltak. Ezekon túlmenően bővültek a térségi adókedvezmények, a társadalmi-gazdasági szempontból elmaradt területeken komoly beruházási adókedvezmények érvényesíthetők a tevékenység fejlesztése (és bizonyos árbevételi, illetve foglalkoztatási limitek meghaladása) esetén. Az 5 millió forintos értékhatárt el nem érő aktivált tárgyi eszközök beszerzéséhez igénybevett hitelek kamata után 40% adókedvezményt vehetnek igénybe a mikro- és a KKV-k. Könnyítették az adóelőleg megfizetésének szabályait is [1].

A 2000-ben az új gazdasági miniszter ösztönzésére és jelentős társadalmi „párbeszéd” eredményeképpen létre jött a Széchenyi Terv, amely részben új foglalatot adott az eddig is működtetett különféle területeket fejlesztő célleírányzatoknak. Másrészt 55 alprogramban integrálta a vállalkozás-erősítést, a lakásépítést, az autópályafejlesztést, a turizmusfejlesztést, a regionális gazdaságépítést, az aktív foglalkoztatáspolitikát, az energiatakarékosságot, a kutatás-fejlesztést és innovációt, valamint nem utolsósorban az információs társadalom- és gazdaságfejlesztést.

⁵ A jövedelemadó-terheknek az elmúlt tíz évben tapasztalt mérséklődése egyértelműen pozitív a vállalkozások fejlődése szempontjából. Az egyéni vállalkozók számára előrelépést jelentett adóztatásuk közelítése a társaságokéhoz és az átalányadózás bevezetése. Az átalányadózás választása kétségkívül egyszerűsíti az adminisztrációt, azonban jelenleg csak néhány szolgáltató tevékenységet végző vállalkozó (taxisofőr, fodrász) választhatja ezt az egyszerűsített konstrukciót, igen szigorú feltételek mellett. Az adóztatásban bekövetkezett pozitív változások mellett azonban a folyamatosan változó szabályok egyre szigorúbb költségelszámolást írtak elő, s a kisvállalkozások szempontjából igen hátrányosan alakult át a társasági adókedvezmény rendszere, miután a vállalkozásindítást szolgáló preferenciák fokozatosan megszűntek, s ehelyett a nagybefektetések ösztönzése került előtérbe. Jelenleg a vállalkozói fejlesztéseket érintő adózási preferenciák elsősorban a nagyvállalatok nagy volumenű fejlesztéseit támogatják, a kisvállalkozások beruházásait viszont alig érintik. Mindezek következtében 1997-ben a mikrovállalkozások és a nagyvállalkozások átlagos adóterhelése között jelentős eltérés alakult ki a kisebb szervezetek rovására [15].

Ezeket egybefogva a Kis- és Középvállalkozói Célelőirányzat, a Turisztikai Célelőirányzat, a Műszaki Fejlesztési Célelőirányzat, az Aktív Foglalkoztatási Célelőirányzat, a Területfejlesztési Célelőirányzat, valamint az energiatakarékossági hitel és a mikrohittelhez kapcsolódó kisvállalati kölcsönprogram 2000 végén (és véglegességében 2001 januárjában) a Széchenyi Terv alprogramjaiba és pályázati rendszerébe integrálódott. A program 2001-2002. évi költségvetési törvényben rögzített előirányzatai jelentősen meghaladják a felsorolt külön-külön célelőirányzatok által 2000-ben nyújtható (igénybe is vett) támogatásokat.

1. táblázat

A Széchenyi Terv állami társfinanszírozási rendszere

Programok megnevezése (és alprogramok száma)	Költségvetési fejezet száma	Előirányzat neve	[Milliárd forint]	
			Fejezeti kezelési előirányzat	
			2001	2002*
Vállalkozás-erősítő	GM XV.	KKC és GFC	31,4	37,3
Kutatási, fejlesztési és innovációs	OM XX.	MüFA és társtárcák K + F alapjai	17,5	37,0
Információs társadalom és gazdaságfejlesztési	MEH Informatikai kormány- bizottság X.	Informatikai, távközl.-fejl.-i és frekvencia- gazd.	15,0	28,9
Turizmusfejlesztési	GM XV.	TUC	25,0	28,1
Regionális gazdaságépítési	GM XV.	RGC (korábban TFC)	5,0	6,0
Autópálya-fejlesztési	Nemzeti Autópálya Rt. és KVM XVII.		n.a.	n.a.
Lakásprogram	PM XXII. GM XV.		69,9	72,6
Aktív foglalkoztatás-politikai célok	n.a.	n.a.	n.a.	3,6
Energiatakarékossági	n.a.	n.a.	n.a.	2,8
		Összes előirányzat	163,8	216,3

Forrás: * Világgazdaság, XXXIII. évf. 2001. november 15.

<http://www.gm.hu/szechenyi/index.htm>

A 2001. évi pályázatok tapasztalatait és eredményeit november közepén összegezték a 2002. évre kiírt megújított struktúra ismertetésekor. Az eddig bejelentett összes támogatási igény 119 milliárd forint, amiből a 2001. év 11 hónapja során megítélt összes állami támogatás csupán 57 milliárd forintot tett ki, ami az adott évi előirányzatnak kicsit több, mint a harmada (35 százaléka). A benyújtott pályázatok száma: 9217, az elbírált pályázatok száma: 5292 és a nyertes pályázatok száma: 3523. Ezek a számok még december végéig jelentősen módosulhatnak. Ami nagyon fontos változás 2002-re: a pályázati rendszer keretében megkönnyítik a mikro-, a kis- és középvállalkozások pénzhez jutását. Ez a kör jövőre a támogatásból 50% előleget kaphat, vagyis nem borul fel a kiscégek likviditása. Másik kedvezmény a nagyon kicsik számára, hogy ha az államitámogatás-igény egymillió forint alatti, ezentúl elég lesz a pályázóknak nyilatkozatot tenniük a szerződésalkötésről, hogy nincsenek köztartozásaik.

Nagyon fontos változás, hogy a telephely-módosítás finanszírozására elnyerhető támogatás maximális összegét igen jelentősen, 3 millióról 50 millió forintra növelték. A kereskedelmi, vendéglátó és szolgáltató vállalkozások üzleteinek bővítésére, korszerűsítésére, felújítására szolgáló 50 százalékos vissza nem térítendő támogatást 10 millió forintra emelték. Megkétszereztek a mikrohitel folyósítható összegét 6 millió forintra és ennek folyósítása azzal a kedvezménnyel bővült, hogy a kölcsönszerződésben meghatározott kamat felét az állam magára vállalja. A hitelgarancia forrásai is bővülnek, a kezességvállaló szervezeti rendszer is jelentősen szélesedik, egyre több programfajtahoz nyújtható garancia és másfélszeresére növekszik az ügyfelekért vállalható felelősség összeghatára.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- [1] Az 1996. évi LXXXI. törvény „a társasági adóról és az osztalékadóról” (a hozzá kapcsolódó módosításokkal és költségvetési törvények vonatkozó részeivel egységes szerkezetben) In: Adótörvények 2001-re és 2002-re. HVG 4. különszám, 2000. 127–148. o.
- [2] Az 1999. évi XCV. törvény „a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról”. In: Hatályos Jogszabályok Gyűjteménye. Magyar Hivatalos Közlönykiadó Kft., 1999. Budapest.
- [3] Bartha Attila [1999]: *Mikro- és kisvállalkozások alkalmazkodásának és hitelezésének tanulságai a kilencvenes évek második felében. Vállalkozókkal és vállalkozás-finanszírozási intézetekkel készített interjúk alapján.* Kopint-Datorg Konjunktúra Kutatási Alapítvány, PRIMOM Alapítvány, Budapest.
- [4] Farkas György [1997]: *Az EU-integráció és a vállalkozói érdekképviseletek – magyar sajátosságok, teendők.* In: Európai tükör, II. kötet. 6. sz.
- [5] Garai Katalin [1986]: *Összefoglalás a kisüzemi működés feltételeit javító támogatási politikákról.* KIOSZ–ECONOMIX. K–54/85. témaszámú kutatás résztanulmánya, Budapest.
- [6] Hamar Judit [1997]: *A magyar ipar versenyképessége nemzetközi összehasonlításban.* In: Ipargazdasági Szemle, 1–3. sz. 203–212. o.
- [7] Kovács István – Lányi Pál – Mandel Miklós – Láng János [1987]: *Kisvállalatok, vállalkozások szerepe a modern gazdaságban.* In: Tervgazdasági Fórum, 3. sz. 231–237. o.
- [8] Laki Mihály [1998]: *Kisvállalkozás a szocializmus után.* In: Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest.
- [9] Lányi Pál [1986]: *Adalékok a kisüzem – nagyipar szimbiózisához (esetek és tanulságok).* KIOSZ–ECONOMIX kutatás háttéranyaga, Budapest.

- [10] Lányi Pál [1987]: *A kisvállalkozások társadalmi-gazdasági szerepe. (Egy multidiszciplináris kutatás főbb eredményei)*
In: Közgazdasági Szemle, 7–8. sz. 957–960. o.
- [11] Papanek Gábor [1998]: *Gazdaságpolitika és a kis- és középvállalatok támogatása Magyarországon.* In: Ipari Szemle, 3. sz.
- [12] Partl Ernő [1998]: *A kis- és középvállalatok erősítésének hatékony módszerei.*
In: Ipari Szemle, 3. sz.
- [13] Román Zoltán [1998]: *Az EU-csatlakozás és a kis- és középvállalati szektor.*
In: Közgazdasági Szemle, 1. sz. 69–83. o.
- [14] Schiffner Marianna–Hámori Éva [1998]: *A kis- és középvállalkozások helyzete.*
In: Ipari Szemle, 2. sz. 48–50. o.
- [15] Schiffner Marianna [1998]: *A kis- és középvállalkozások helyzete, fejlesztésük kormányzati feladatai.*
In: Ipari Szemle, 6. sz. 61–66. o.
- [16] Török Ádám [1997/a]: *A magyar iparfejlődés, a társulási szerződés és az Európai Unió Febér Könyve.* In: Európa Fórum, 1.sz. 4–23. o.
- [17] Török Ádám [1997/b]: *Az Európai Unióhoz való közeledés várható hatásai a magyar kis- és középvállalatokra – a vállalkozások munkamegosztási szerepe.*
(Vitaindító a CIPE konferenciájára).
Az MTA Ipar- és Vállalatgazdaságkutató Intézete, Budapest.
- [18] Török Ádám [1997/c]: *Ipar- és versenypolitika az Európai Unióban és Magyarországon.*
In: ISM 5. munkacsoport 28. kiadványa, Budapest.

Papanek Gábor – Benyó Balázs – Petz Raymund*

HATÉKONYSÁG A NEMZETI TULAJDONÚ NAGY-, ILLETVE A KÜLFÖLDI TULAJDONÚ KISVÁLLALATAINKNÁL

1. A vizsgálat tárgya, módszere

Az elmúlt években több tanulmány vizsgálta a magyar gazdálkodóknak a vállalati méret nagyság szerinti szerkezeti sajátosságait.¹ Az elemzések azonban elsősorban a nagy multinacionális cégek leányvállalatairól, illetve a hazai tulajdonú kisvállalkozásokról értekeztek. Alig rendelkezünk azonban információkkal a mintegy 30 ezer, külföldi kézben levő kis- és közepes cégről, illetve a magyar tulajdonban maradt néhány nagy (elsősorban állami) vállalatról, ezért az utóbbi témakörökre vonatkozó vizsgálódás bemutatására vállalkozunk. Az elemzés az APEH által gyűjtött 1999. évi vállalati adóbevallási adatok feldolgozására épül.² Az alapsokaságot a kettős könyvvitellel rendelkező csaknem 140 ezer cég alkotja. Az adott cégeknek a vállalati méret nagyság³, illetve a tulajdonos típusa szerinti megoszlásáról az *1. táblázat* ad tájékoztatást.

Az adatok tanúsága szerint a hazai kettős könyvvitellel rendelkező kis- közepes vállalatok döntő hányada belföldiek többségi magántulajdonában van. E körben is jelentős azonban a külföldi főtulajdonosok kezében levő cégek aránya, s nem elhanyagolható az állami tulajdonú kis cégek száma sem.⁴ A kicsik tulajdonosi struktúrája jelentősen különbözik tehát a nagyvállalatokétól (ahol az állami tulajdon nagyobb súlyú és a külföldi tulajdon szerepe kiemelkedő)⁵

* A GKI Gazdaságkutató Rt.-ben Benyó Balázssal és Petz Raymunnal közösen végzett kutatás eredményein alapuló előadást Papanek Gábor kandidátus, a BMGE professzora tartotta.

¹ Friss összehasonlítások találhatók például [Hamar], [Pitti], [Román-Ambrus] írásaiban.

² Bár az EU elvárja, Magyarországon nem készül összesítés a vállalati mérlegadatokról.

³ Sajnos a vizsgálat során csak a vállalati létszám szerint csoportosíthattuk a cégeket – információhiány miatt nem követhettük a pontosabb definícióval kapcsolatos ajánlásokat, azaz nem emelhattuk ki a kicsik köréből sem a nagy árbevételetű egységeket, sem a leányvállalatokat.

⁴ A „kicsik” e heterogenitására [Hamar] is felhívta már a figyelmet.

⁵ Már itt fel kell hívunk a figyelmet arra, hogy bár a vizsgált kis cégek többsége – az előző táblázatban vastagon szedett számok szerint – nyolc, a nagyoké pedig négy nagy csoportba sorolható, a „kivételes” cégeknek több további típusa is van. A továbbiakban azonban (részben azért, mert a kevés adatot tartalmazó cégcsoportok sajátosságait az adatbázis titkossága miatt nem tárbattuk fel, részben azért, hogy általános érvényű következtetésekre jussunk), a csupán néhány vállalatot magukban foglaló csoportokra nem térünk ki.

A cég fő tulajdonosa	-50		51-250				251-		Összesen
	A	B	Főt foglalkoztató cégek		A	B	A	B	
Magyar állam									
-50% feletti részesedéssel	1147	-	325	-	175	-	1647		
-50% alatti részesedéssel	6	21	-	5	-	5	37		
Belföldi magánszemély									
-50% feletti részesedéssel	108943	3	3202	-	391	-	112539		
-50% alatti részesedéssel	128	2500	16	200	-	76	2920		
Egyéb belföldi									
-50% alatti részesedéssel	600	1626	24	37	7	3	2297		
Külföldi									
-50% feletti részesedéssel	-	4413	-	308	-	160	4881		
-50% alatti részesedéssel	-	11152	-	634	-	223	12009		
Nincs domináns	1951	-	18	-	-	-	1969		
Összesen	112775	19715	3585	1184	573	467	8299		

A: Külföldi tulajdonos nincs

B: Külföldi tulajdonos (is) van

A vizsgálat során a cégek tőkeellátottságára, bérszínvonalára, teljesítményeire és közteherviselési gyakorlatára vonatkozó mérlegadatokat méretnagyság és tulajdonos szerinti cégcsoportokra bontottuk és e csoportok átlagadatait tekintettük át. Arra voltunk kíváncsiak, hogy ezek az átlagok mennyiben térnek el az egyes csoportokban.

2. A vállalati teljesítmények különbségei

Amint ez az 1. ábrából kiolvasható, a vizsgált csoportok átlagadatai igen különbözőek az egy főre jutó árbevétel terén is, s ennél is jobban eltérnek a fajlagos export körében. Az ábra elsősorban a külföldi cégek minden cégméretben magas – az átlagot messze meghaladó – „termelékenységére” (egy főre jutó árbevétele), s az ennél is kiemelkedőbb exportteljesítményére figyelmeztet. Ezen adatok fényében *különösen nyugtalanító a nagyszámú kis hazai magáncég szerény (exportban nullához közeli) átlagteljesítménye.*⁶ Nem hagyható szó nélkül a nagy állami cégeknél a méretgazdaságosság jelentkezésének a hiánya sem.

A vállalatok eredményességének a 2. ábrán látható jellemzői ugyancsak kifejezetten nyugtalanítóak: a nemzetközi szinten viszonylag magas hazai infláció fényében különösen alacsonyak a részben/egészében külföldi kézben levő cégek tőkearányos nyereség- és osztalékadatai is. A magántulajdonban levő kis hazai vállalkozások (és méretnagyságtól függetlenül az állami vállalatok) körében pedig ábránk alapján „átlagban” is zérus közeli felhalmozást, esetenként a vagyonszűkítést valószínűsíthetjük.

⁶ A hazai kisvállalatok alacsony átlagteljesítményét (Pitti) az EU-csatlakozásra felkészülés gyengeségeként (Papanek) a társadalmi fejlődés fékjeként értékelte. A külföldi kicsik teljesítménye nélküli adataink a következtetés még élesebb megfogalmazására adnak alapot.

3. A vizsgált vállalatok tőkeellátottsága és bérszínvonala

Általános – olykor vállalati felmérések által is alátámasztott – vélemény, hogy a magyar gazdaságban a külföldi tulajdonú cégek forrásellátottságai sokkal jobb, mint a hazaiaké, s a nagyok „átlagos” helyzete kedvezőbb, mint a kicsiké. Vizsgálatunk eredményei azonban e téren is a jelzethnél lényegesen differenciáltabb képet mutattak.

2. táblázat

A cégek 1999. évi erőforrás-ellátottsága (1000 Ft)

Fő tulajdonos	EGY FŐRE JUTÓ			1000 Ft árbevételre jutó eszköz
	befektetett eszköz	gép-berendezés	személyi ráfordítás	
a) A legfeljebb 50 főt foglalkoztató cégeknél – aa) ahol nincs külföldi tőke				
Magyar állam (50% feletti részesedéssel)				
	10.727	884	1.478	1.777
Belföldi magánszemély				
–50% feletti részesedéssel	4.001	978	855	326
–50% alatti részesedéssel	3.476	424	1.458	823
Egyéb* belföldi (50% alatti részesedéssel)				
	8.428	745	1.405	920
Domináns tulajdonos nélk.	2.150	n.a.**	n.a.**	90
ab) Részben/egészében külföldi tulajdonúaknál				
Belföldi magánszemély (50% alatti részesedéssel)				
	12.863	2.180	1.407	451
Egyéb* belföldi (50% alatti részesedéssel)				
	4.913	1.394	1.220	236
Külföldi				
–50% feletti részesedéssel	17.011	2.949	1.630	709
–50% alatti részesedéssel	62.349	3.180	2.185	1.516
b) A több mint 250 főt foglalkoztató cégeknél – ba) ahol nincs külföldi tőke				
Magyar állam (50% feletti részesedéssel)				
	7.300	1.820	1.443	1.283
Belföldi magánszemély (50% feletti részesedéssel)				
	3.221	1.117	1.367	430
bb) A részben/egészében külföldi tulajdonúaknál				
Belföldi magánszemély (50% alatti részesedéssel)				
	9.877	2.374	1.926	799
Külföldi				
–50% feletti részesedéssel	15.688	4.216	2.260	776
–50% alatti részesedéssel	7.202	2.666	1.884	280

* Nem állami, illetve magántulajdonú cégek.

** Az adatbázis hibás.

Az adatok világosan igazolják, hogy *mind a tulajdonos személye, mind a cég nagysága valóban jelentős hatást gyakorol az átlagos tőkeellátottságra*. A külföldi tulajdonban (is) levő cégeknél az egy főre jutó befektetett eszközök átlagos értéke szinte minden cégcsoportban érdemben magasabb, mint a hazai tulajdonúaknál. Különösen feltűnő a részben/egészében külföldi tulajdonú kisvállalatok kiugró eszközellátottsága. Hasonló jellegzetesség azonban az állami tulajdonú cégcsoportoknak a magántulajdonúaknál csaknem mindenhol magasabb egy főre jutó eszközértéke. *Mutatóink tehát visszaigazolják a kis hazai magáncégek átlagosnál is szélesebb körének tőkehiányos jellegét.*⁷

Az egy főre jutó személyi ráfordítások csoportátlagainál a fentieknél jóval kisebb eltéréseket találunk. Az adatok ennek ellenére jól mutatják a külföldi kézben levő cégcsoportok átlagosnál magasabb béreit (s hogy az adott cégcsoportban e témakör esetében sincs nagy különbség a kicsik és nagyok szintjei között). Ugyancsak jellegzetesek a kis hazai magáncégek szerény – olykor valóban drámaian alacsony, olykor inkább csak adótakarékos – berráfordításai.

4. A közteherviselési gyakorlat eltérései

A 3. ábra is megerősíti azt, hogy a magyar gazdaságban **egyik (nagy) vállalatcsoport sem fizet sok nyereségadó**. Igazolja továbbá, hogy a kicsik a nagyoknál érdemben többet, a külföldiek viszont a belföldieknél kevesebbet adóznak.

Igencsak meghökkentőek viszont az ábrának az adókedvezményekre vonatkozó információi: arra utalnak ugyanis, hogy gazdaságunkban érdemi méretű nyereségadó-kedvezményeket csak a nagyvállalatok köre kap, s e körben is kiemelkednek a külföldi tulajdonúaknak nyújtott kedvezmények.

5. Záró megjegyzések

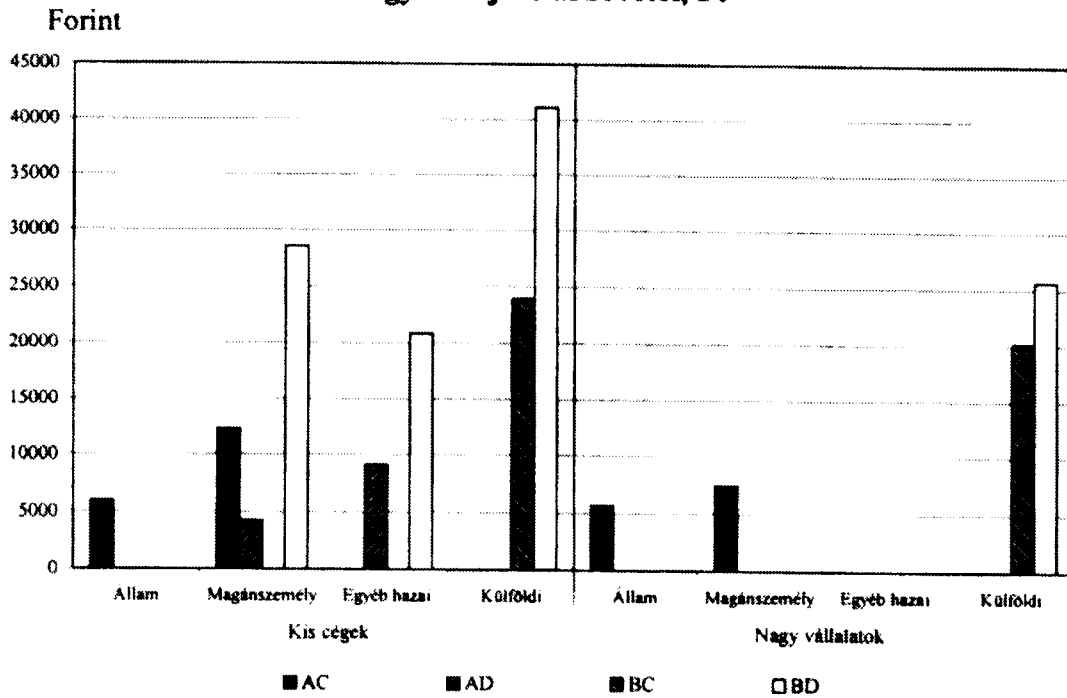
Vizsgálatunk eredményeiből csak nagy óvatossággal vonhatunk le következtetéseket. Úgy véljük azonban e számítások is sürgetőnek mutatták, hogy az EU-csatlakozásra felkészülés keretében **kiemelt tennivalónak minősítsük a hazai tulajdonú kisvállalati szektor versenyképességének a javítását**. A feladat megvalósításához elemzésünk a következőket mutatta szükségessé:

- a szféra nyomasztó tőkehiányának enyhítése a profitabilitás és tőkefelhalmozó képesség erősítésével,
- az ígéretes fejlesztési törekvések támogatása,
- az adókedvezmény-politika módosítása, a különböző vállalatcsoportok eltérő mértékű kedvezményeinek egységesítése.

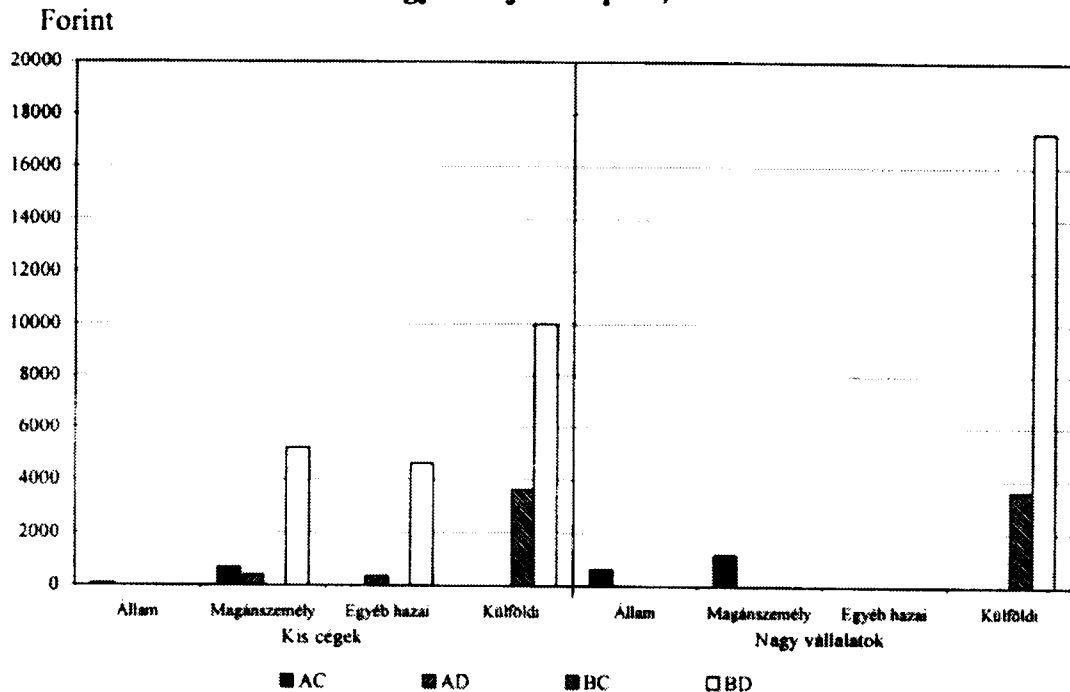
A fentiek mellett célszerűnek látjuk a bemutatottakhoz hasonló célú, de részletesebb vizsgálatok lehetőségeinek a megteremtését, az elvben nyilvános vállalati mérlegadatok kutatására reális módot adó nyilvános adatbázis kiépítését is.

⁷ Az elmondottak értékelésénél figyelembe kell persze venni a tőke/termelés hányadosok szintén igen jelentős szóródását is. A nagy külföldi cégek viszonylag alacsony értékeit valószínűleg elsősorban a kedvező hatékonysággal, a hazai magántulajdon alacsony számait azonban olykor a kis tőkeigényű profilokkal is magyarázhatjuk. Az állami tulajdonú cégek magas értékeit viszont feltehetően éppen a magas tőkeigényű profiloknak és a hatékonysági lemaradásnak tulajdoníthatjuk.

Egy főre jutó árbevétel, Ft

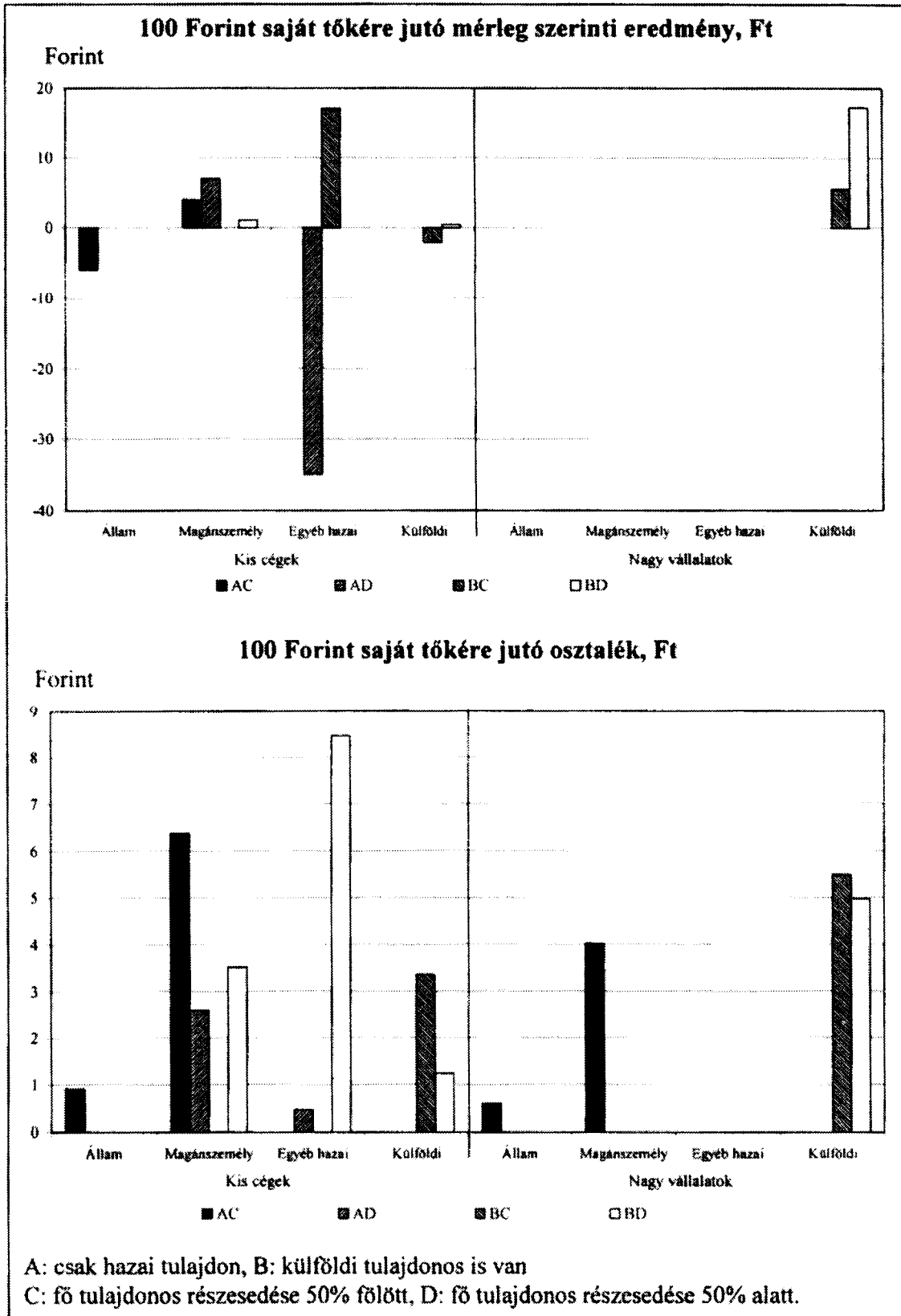


Egy főre jutó export, Ft

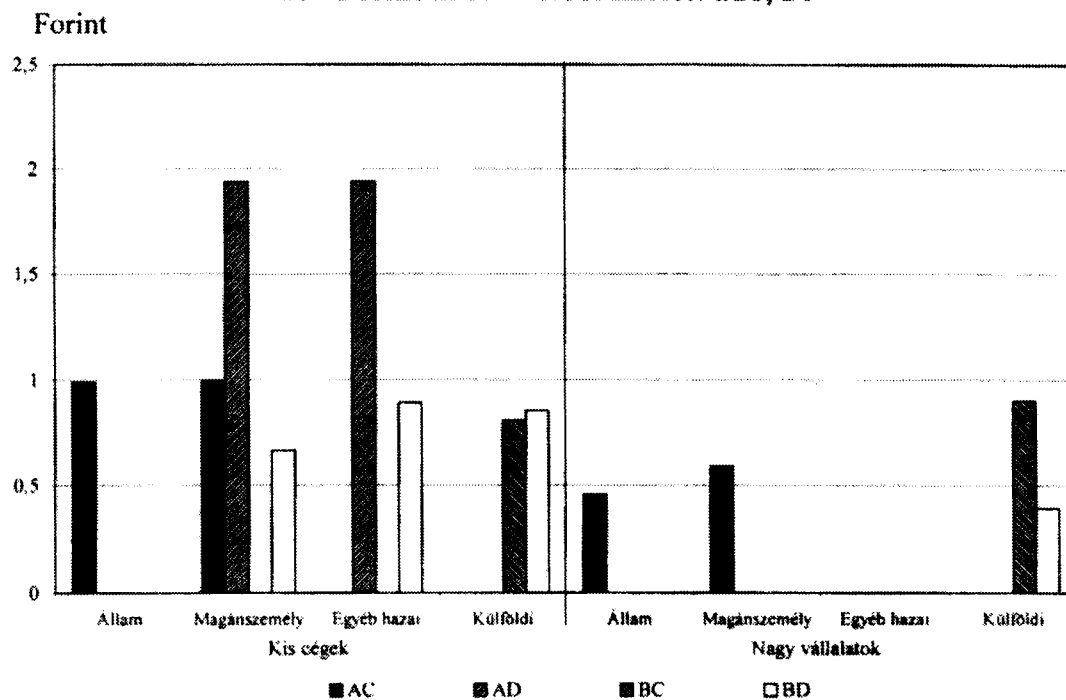


A: csak hazai tulajdon, B: külföldi tulajdonos is van

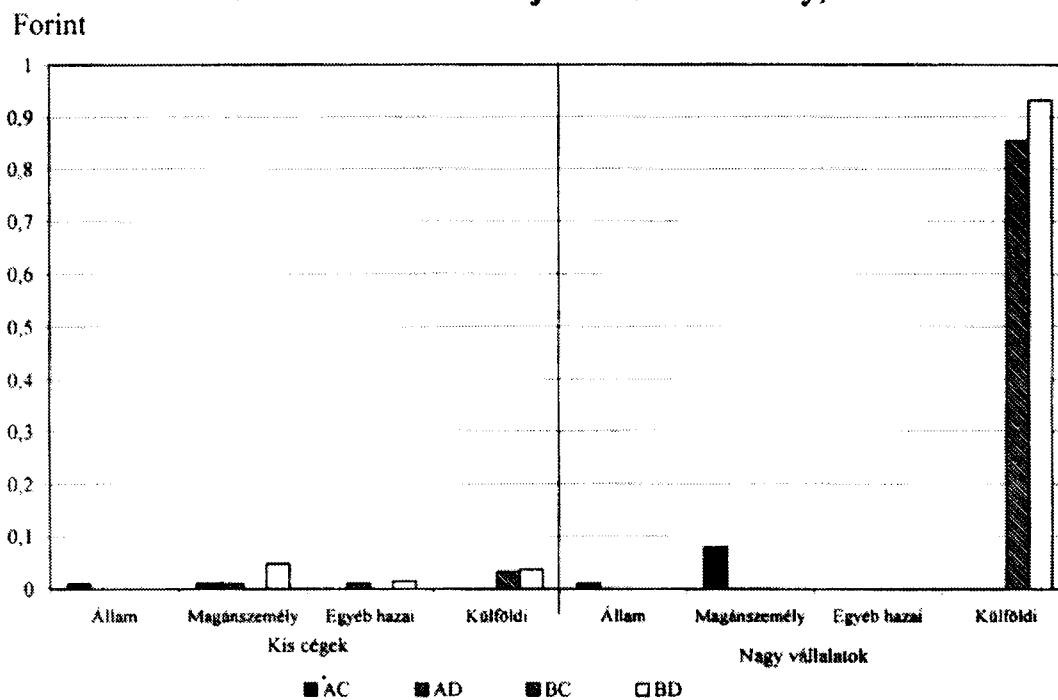
C: fő tulajdonos részesedése 50% fölött, D: fő tulajdonos részesedése 50% alatt.



100 Forint árbevételből fizetett adó, Ft



100 Forint árbevételre jutó adókedvezmény, Ft



A: csak hazai tulajdon, B: külföldi tulajdonos is van

C: fő tulajdonos részesedése 50% fölött, D: fő tulajdonos részesedése 50% alatt.

IRODALOM

1. *Hamar Judit: A külföldi és a hazai tőkével működő vállalatok szerepe a magyar iparban. Külgazdaság, 2001. 4. sz.*
2. *Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet: A kis- és középvállalkozások helyzete. Éves jelentések.*
3. *Papanek Gábor: Az innovatív kisvállalkozások szerepe a polgárosodásban. In: Tudomány és társadalom. MEH Stratégiai füzetek, 2001. 7. sz.*
4. *Pitti Zoltán: A gazdasági szereplők jellemzői és a vállalkozások felkészültsége a nemzetközi integrációra. Vezetéstudomány, 2000. 6. sz.*
5. *Román Zoltán: Az EU csatlakozás és a kis- és középvállalati szektor. Közgazdasági Szemle, 1998. 1. sz.*
6. *Román Z. – Ambrus K.: A kis- és középvállalkozások demográfiája nemzetközi összehasonlításban. KSH, 2000.*
7. *Schifner M. – Csernenszky L.: A magyar ipar szerkezeti átalakítása, kiemelve a kis- és középvállalkozások innovációs szerepét. GTT, 1999.*

Papp Ferenc*

e-VILÁGBAN ÉLÜNK?

Az új gazdaság által nyújtott lehetőségek a kis- és közepes vállalkozások (KKV) számára

A recessziótól és az információs forradalom eseményeitől hangos még mindig az üzleti világ. Ezért aggályos, hogy az új gazdasággal összefüggő célokra, illetve az internetes fejlesztésekre a hazai vállalatok nyugati versenytársaikhoz képest százalékos összehasonlításban is elmaradva, csak bevételük töredékét fordítják. Ennek a területeknek elsősorban nem a jelene, hanem a jövője izgalmas – annak alapján lehet és kell megítélni helyzetünket.

Természetes folyamat, hogy a hazánkban megtelepedett multinacionális vállalatok a saját cégkultúrájukat és a globálisan elfogadott módszereiket alkalmazzák nálunk is. Ahogy korábban megkövetelték a minőségi szabványok betartását, vagy az EDI-alapú kommunikációt, úgy most az internetes (IP) alapú kapcsolatokat is kikényszerítik hazai beszállítóiktól. Ennek hatása pedig – reményeink szerint – hullámzerűen terjed tovább a magyar gazdaság egészére.

Talán éppen a viszonylagos lemaradás következtében a magyar internet-gazdaság fejlődése számára viszonylag tiszta az út, hiszen módunk van az élvonal által elkövetett hibák elkerülésére.

A magyar internet-gazdaság jelenlegi fejlettsége mellett elsősorban a business to business projektekre, az e-infrastruktúra megteremtésére, a mobil-internetes alkalmazásokba és a külföldön már bevált megoldások hazai adaptációjába érdemes befektetni. Nem lehetetlen, hogy hamarosan öldöklő harc kezdődik még a kicsiny részpiacokon való pár százalékos részesedésért is. Hazánkban most egy-két év alatt néhány tízmillió forint befektetésével több százmilliós vagy még nagyobb piaci értékű cégeket lehet létrehozni és felfejleszteni.

A Magyarországon bevezetett internetes-megoldások – persze nem elsősorban az internetes, hanem nagyon is régifajta üzleti ismeretek és kapcsolatok révén – könnyen áttelepíthetők a régió országainak még kevésbé fejlett szabadpiacaira. Az értékesítés, a marketing, a disztribúció megkívánja a helyi jelenlétet is. Ugyanakkor sem a hagyományos, sem az internetes megoldások önmagukban nem képesek a megfelelő hatékonyságra, ezért azok tudatos és hozzáértő elegyítése eredményezhet hatékony piaci jelenlétet. A tisztán internetes üzletek esetében egyébként – talán a hirdetési piac kivételével – meglehetősen értelmezhetetlen fogalom a regionalitás, hiszen például Budapest és San Diego távolsága a hálón tökéletesen azonos a Budapest és Bécs közötti távolsággal. Az internetes világot jól ismerő ConCorde Értékpapír Rt. egy nemrég megjelent tanulmányában¹ a következő fő üzleti kategóriákat állította fel az interneten:

- on-line hirdetés,
- elektronikus kereskedelem,
- előfizetés és elektronikus szolgáltatás.

* Papp Ferenc főiskolai docens, az Általános Vállalkozási Főiskola főigazgató-helyettese.

¹ www.magyarbirlap.hu (2001. 09. 17.)

A cégek szempontjából ez gyakorlatilag az alábbi három funkcionális csoportot jelenti:

- elektronikus kereskedők,
- tartalomszolgáltatók és
- internetes üzleti szolgáltatók.

Az első kategória kiskereskedelmi szektorában valószínűleg már megtörtént a helyek leosztása, az eredményhirdetés. A Fotex-net a megalakulása pillanatában győzött.

Az elektronikus beszerzési láncok, a „*business to business*” (az angol szakajtóban elterjedt mozaikszóval: B2B) célokat szolgáló piacterek ma még Magyarországon igen gyermekcipőben járnak, egyszerűen fejletlenek. Nem jöttek létre az iparági beszerzési társulások sem. A fejlődés azonban bizonyára itt lesz a leggyorsabb.

A tartalomszolgáltatósi piacon már nagyobb küzdelemnek lehetünk a tanúi. Az itteni szereplők a pillanatnyilag 1 milliárd forint értékűre becsült internetes hirdetési stock elosztásáért hadakoznak. Ez a piac perspektivikusan nagyot nőhet, hiszen a teljes magyar hirdetési piac méretét legalább 150–200 milliárd forintra(!) teszik. A papírújságok zömének honlapjain az aktuális kiadás (lapszám) szolgál, pusztán elektronikus leképezése jelenik meg az interneten, ami mind tartalmilag, mind üzletileg eléggé értelmetlen. Aktuális háttér-információkkal, részletes kifejtésekkel sokkal többet érnének az olvasók és sokkal vonzóbb lenne üzletileg is. Az üzleti (B2B) és a fogyasztói (B2C) piac határán számos szolgáltatást találni az internet bankingtól a repülőjegy-rendelésen keresztül az on-line állásközvetítésig.

Az internet mint jelenség – a történet és a várható jövő

Az internet azon kívül, hogy olyan számítógépes világhálózat, amelyben ma már több mint 40 millió számítógép kommunikálhat egymással, ugyanakkor technológia is, amely döntően meghatározza az intézményi hálózatok kialakításának módját. Ma már azt is látjuk, hogy az internet több, mint egy új iparág – inkább azt mondhatjuk, hogy a 21. század kultúrája. Ennek a technológiának a legfőbb jellemzője és legfontosabb eredménye, hogy összekapcsolja a kor két legdinamikusabban fejlődő ágazatát, a számítástechnikát és a távközlést.

Koncepcionálisan is forradalminak nevezhető változás akkor következett be az internet fejlődésében, amikor 1991-ben *Tim-Berners Lee* egy, a CERN-ben dolgozó fizikus kidolgozta a *World Wide Web mint hipertext alapú rendszer* elveit és megvalósításának módját. Ezzel olyan felhasználói felületet kapott a hálózat, amely egyrészt rendkívül felhasználóbarát, másrészt egységes módon és roppant egyszerűen képes kezelni bármilyen multimédia-eszközt és a velük való kommunikációt. A fejlődés következő nagy állomásai: a böngészők megjelenése, majd a Java nyelv kialakulása. Ez utóbbi teremtette meg az alapját az interaktív rendszerek kifejlesztésének, amely jelenleg is a legperspektivikusabb kutatási és fejlesztési irányzat.

Az internet 170 országban van ma jelen, a hálózat regisztrált számítógépeinek száma 40 millió feletti, a felhasználók számát pedig 100 millióra becsülhetjük. A felhasználók megoszlása földrészek szerint nagyon eltérő. Az összes felhasználók majdnem kétharmada (64%, tehát kb. 64 millió) az Egyesült Államokban és Kanadában van, bő egyharmada Európában és Ázsiában (Európában 19,75 millió, Ázsiában 14 millió). Dél-Amerikára alig több mint 1,5% jut (1,5 millió), Afrikára kerekén 1%.²

A gazdasági növekedés és az internet

„A gazdasági növekedés lassulását úgy kell tekinteni, mint haladékot azoknak a vállalatoknak, amelyek nem voltak képesek lépést tartani az e-business legjobbjaival”³ – vélekedett Lauren Shu, a Gartner e-Business csoportjának kutatási igazgatója. Ez szimpatikus szemlélet, de a gazdasági növekedés jelenlegi lassulása az egész világon fékezően hat a B2B alkalmazások fejlődésére, ami még bonyodalmakat

² www.magyarbirlap.hu (2001. 08. 23.)

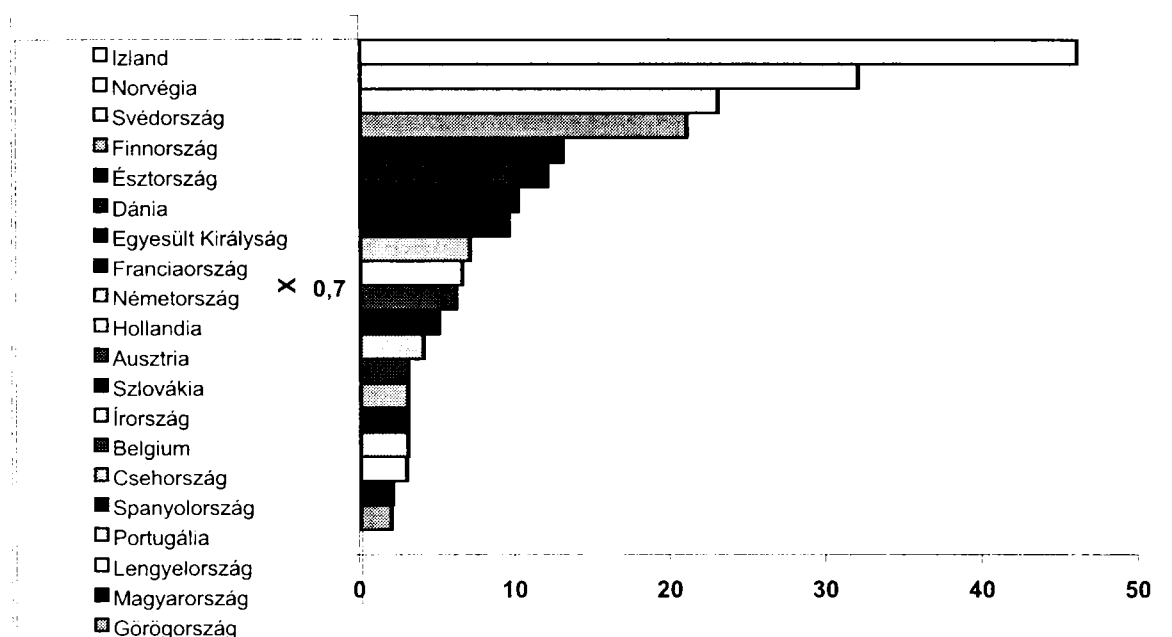
³ www.gartner.com

okozhat. A pillanatnyi visszaesés ellenére a Gartner (www.gartner.com) piackutató hosszú távon ki-egyensúlyozott növekedésre számít.

Az internet gyorsabban növekszik, mint korábban bármely más kommunikációs technológia. A rádió-
nak 38 évre volt szüksége ahhoz, hogy 50 milliós hallgatói tábora legyen, a televízió 13 év alatt érte el
ugyanezt a szintet. Az internet 4 év alatt mindkettőt utol érte, s 1999-re több mint 100 millió ember
tartozott az internet-használók közé.

A kisvállalkozások számára is egyenlő esélyt ad a nemzetközi piacon való megjelenéshez, mert fölszá-
molhatja a kisvállalkozások azon korábbi hátrányát, hogy szinte lehetetlen volt gyorsan és költséghímélő-
en partnereket találniuk külföldön.

Ezer lakosra jutó Internet-felhasználók aránya Európában



2000-ben a B2B-kereskedelmi tranzakciók összértéke világszerte meghaladta a 433 millió dollárt. Bár a Gartner az elmúlt egy évben bekövetkezett változások hatására kénytelen volt 2002-re vonatkozó előre-
jelzését 1,3 milliárd dollárral korrigálni, 2005-re így is 8 milliárd dolláros forgalmat prognosztizál.⁴

A közeljövőben a vállalkozások minden bizonnyal a megtakarításokra fognak koncentrálni, ezért vár-
ható, hogy a házon belüli megoldások helyett megerősödik az e-beszerzés és az e-piacterek szerepe.

A politikai ellentétek és a növekedő gazdasági különbségek mellett mostanában a digitális megosz-
ottság látszik az egyik legsúlyosabb társadalmi-gazdasági problémának. A digitális szakadék nemcsak a
fejlett és a leszakadó országok között, hanem Kelet-Európán belül is egyre mélyül.

Míg a régió legfejlettebb országaiban az internet-penetráció meghaladja a 18,2 százalékos európai
átlagot (Szlovénia 37%, Észtország 25%), Oroszországban csak a lakosság 3 százaléka, míg Ukrajnában
mindössze 2 százalék fér hozzá az internethez. A középmezőnyhöz tartozó országokban az internethasználat
nem sokban különbözik az Európában vagy Amerikában megszokott gyakorlattól – a leszakadóban lévő
országokban viszont legfeljebb az egyetemeken, illetve a külföldi cégek képviselőin lehet normális
internetkapcsolatról beszélni. Bár első pillanatra nem tűnik jelentősnek a néhány százaléknyi különbség
köztünk és a sereghajtók között, egyes elemzők úgy látják, hogy ez a következő években nem csökken,
hanem tovább növekszik majd. Míg a „visegrádi” országokban 2003-ra az internetezők aránya eléri a 23-30

⁴ www.gartner.com

százalékot, addig Oroszországban és a hajdani „békétábor” szegényebb országaiban ez az érték továbbra is egyjegyű szám marad.⁵

A legfrissebb adatok alapján⁶ Svédország továbbra is a világ vezető információs gazdasága, míg az Egyesült Államok a második helyről a negyedikre csúszott a listán, Norvégia pedig felkerült a második helyre. Finnország továbbra is a harmadik az IDC/World Times Információs Társadalmi Index listáján, amely az információs technológiák elérhetősége és elterjedtsége szerint rangsorolja az országokat. A besorolást négy kategória alapján végzik:

1. a számítógépek száma ezer lakosra,
2. az információvagyon nagysága,
3. az internet elterjedtsége, infrastruktúrája és
4. a társadalom infrastrukturális felkészültsége.

Magyarország bekapcsolódása a Hálózatba

A korszerű információs infrastruktúra fejlesztése Magyarországon a 80-as évek derekán, pontosabban 1986-ban indult be az Információs Infrastruktúra Fejlesztési Program, az IIF keretében. Első lépésként nálunk is az volt a cél, hogy sikerüljön megteremteni a versenyképes számítógépes hálózati környezetet a világszerte legfelkészültebb és legigényesebb alkalmazói kör, a kutatási-fejlesztési kollektívák és a felsőoktatási közösségek számára.

Az internet fejlettségének elfogadott mutatószáma az ún. internet-sűrűség (penetráció), ami az 1000 lakosra jutó internet-hostok számát jelenti. Magyarországra ennek a mutatónak az értéke 10. E tekintetben sincs okunk szégyenkezésre, hiszen 10-es sűrűségünk jobb a környező országokénál, sőt ezzel az értékkel számos nyugat-európai országot is megelőzünk.

A jelenlegi helyzet

Az internet jelenlegi magyarországi helyzetét – tézisszerűen összefoglalva – a következőkkel jellemezhetjük.

1. Az internet-sűrűség magasabb a környező közép-kelet-európai országokénál.
2. Szakmai szintjét tekintve hálózatunk megfelel az Európai Unió követelményeinek.
3. Az interneten való megjelenésünk tartalmilag is gazdag és sokszínű.
4. A felsőoktatás, kutatás, közgyűjtemények területén internet-kultúránk európai színvonalú.
5. Az internet-kultúra hazai fejlesztéséhez az ország vezetése kiemelt támogatást biztosít.
6. A sajtó, rádió, televízió kiemelten kezeli e témát.
7. A hazai vállalatok döntő többsége használja az internetet.

Két területen mutatkozik komolyabb lemaradás:

- a) *A hazai kereskedelmi célú internet-szolgáltatások fejlettsége még nem éri el az átlagos európai szintet – bár kiterjednek az egész országra.*
- b) *A hálózatban viszonylag alacsony az otthoni felhasználók számaránya.*

Miközben a világ kiskereskedelmi forgalmának egyre növekvő részét teszik ki az interneten keresztül lebonyolított vásárlások, Magyarországon még a rendszeres internet-használók közül is csak igen szűk kör veszi igénybe ezt az új értékesítési csatornát. A Dotkom Internet Consulting és a BellResearch piackutató közös felmérése⁷ ennek miértjére kereste a választ. Európában az internetet-használók 10-15 száza-

⁵ <http://foliowels.bvg.hu>

⁶ www.magyarhirlap.hu (2001. 08. 20.)

⁷ www.dotcom.hu

léka vásárol interneten keresztül. Magyarországon ugyanakkor még az aktív internetezők számához képest is alacsony az on-line vásárlók aránya.

A Dotkom Internet Consulting és a BellResearch piackutató 2001. március 6-14-e között végzett kvalitatív felmérésében arra a kérdésre keresték a választ, vajon mi lehet Magyarországon az internetes kereskedelem terjedésének legnagyobb akadálya, illetve hogy mit tehetnek maguk az on-line áruházak a forgalom növekedéséért?

A kutatás kettős célt szolgált:

- egyrészt a rendszeresen internetező, de még nem vásárló alanyoknak az internetes vásárlással szembeni jellemző attitűdjeinek, legfőbb elvárásainak és visszatartó tényezőinek feltárását célozta,
- másrészt a vizsgált három on-line áruház [Fotexnet (www.fotexnet.hu), a Fókusz Online (www.ebolt.hu) és az e-Bolt (www.ebolt.hu)] megítélésének elemzését és összehasonlítását tűzte ki célul a megjelenés-tartalom-használat dimenziók mentén.

A kutatás előzetes eredményei szerint az *interjúalanyok internetes vásárlással és áruházakkal kapcsolatos attitűdjeit elsősorban az on-line fizetéssel szembeni bizalmatlanság és a termékkel való fizikai kontaktus hiánya batározza meg*. Ugyanígy szűk keresztmetszetet jelent a szállítás (fuvarszolgálattal), hiszen ma még nem mindegyik bolt képes az internetes vásárlástól (joggal) várt sebességet produkálni. Követendő példaként említhető viszont a Fókusz Online, amely még a rendelés napján kiszállítja a megrendelt árut. A korrigálandó megoldások közé tartozik a szállítási költség kiszámítása, hiszen ez jelenleg a legtöbb szereplő esetében a megrendelés folyamán kerül kiszámításra, amiről a honlap nem nyújt előzetes információt.

A kutatást végzők összefoglalójukban a következő fejlesztési lehetőségekre hívják fel a figyelmet⁸

1. az ügyféladatbázisra alapozott keresztértékesítési lehetőségek kihasználása
2. valós idejű információk biztosítása a honlapon található termékekről (pl.: raktárkészlet)
3. az ügyfélszolgálat igény szerint 7/24-re fejlesztése, minél több kommunikációs csatorna biztosítása a könnyebb elérhetőség érdekében
4. a vásárlás utáni szolgáltatások számának és minőségének biztosítása: a megrendelések valós idejű nyomon követése az oldalon (jelenleg csak a Fókusz Online kínálja), a megrendelés törlésének lehetősége
5. a szállítási időpont meghatározása – pontos időszáv megadásának lehetősége.

Az internet és az elektronikus kereskedelem

Az on-line nyilvánosság az internet-technológia elterjedésével tényé, ebből következően kezeleseknek igénye létszükségletté vált.

Az on-line nyilvánosság jellemzői:

- mindenekelőtt reakcióképes, nem csak befogad, hanem reagál is,
- szereplői információt keresnek, adnak és kommentálják az információkat,
- közvetlenebb, szüretlenebb, személyesebb, ezért életszerűbb,
- arctalan, anonim, ezért szabad(os) kritikus és érzelmes,
- a sok résztudás összegződik, ezért becsaphatatlan.

Mindez a kis- és közepes vállalkozások számára azt jelenti, hogy nagyobb lehetőség nyílt meg előttük:

- a globális ismertség megszerzésére,
- új partnerek megtalálására,
- a költségek csökkentésére,
- a felzárkózás elősegítésére.

⁸ A kutatás eredményeiről szóló részletes beszámoló a BellResearch (www.belresearch.hu) és a Dotkom Internet Consulting oldalairól tölthető le.

Miután a világgazdaság legfőbb aktuális, 2002-es tendenciái:

- az általános lassulás,
- a kereslet szűkülése,
- a beruházások elhalasztása,
- az egyre növekvő elbocsátások,
- az élesedő árverseny,
- a csökkenő profitok.

ezért az elérhetőség még fontosabbá válik, még inkább fókuszba kerül. Sőt, az *elérhetőség ma már* nem csupán fontos tényező, hanem *üzleti sorskérdés* is, hiszen minden információ on-line és azonnal elérhető, az ügyfelek megszerzéséért pedig kíméletlen harc folyik, mindez pedig azzal jár, hogy egy újfajta vásárló-eladó kapcsolati rendszer alakul ki. Persze az még nem csodaszer, ha valaki internet kereskedelemben kezd, attól még senki sem válik egy csapásra jó kereskedővé.

Az internet természetesen mindent megváltoztat, kivéve az alapvető üzleti elveket!

Az internet és az elektronikus kereskedelem technológiája

Az elektronikus kereskedelem eszközei integrálják a hagyományos kapcsolatépítés, információcsere, ügyfélszolgálat, szolgáltatás és árukereskedelem, az elektronikus banki ügyletek, raktározás, szállítás és elosztás, valamint a sokszereplős virtuális szervezetek műveleteit, módszereit. Az elektronikus kommunikációt tekintve igénybe veszi az összes elterjedt alkalmazást, beleértve a telefaxot, elektronikus levelezést, üzenetkezelést, elektronikus adatszerét (EDI), elektronikus pénzforgalmat (Electronic Funds Transfer).

Mivel az internet-technológia rendkívül költségigényes, ennek a problémának az ellensúlyozására fejlesztették ki az úgynevezett ASP-rendszert. Az ASP (Application Service Provider – alkalmazásszolgáltató) lényege, hogy a szolgáltató szoftveres szolgáltatásokat biztosít saját (esetleg a szolgáltatásban együttműködő partnerének) számítóközpontjából (szerverfarmjáról) a szolgáltatást igénybe vevő vállalatok számára az interneten vagy egyéb hálózaton keresztül. Az ügyfélnek tehát nem kell a felhasználni kívánt alkalmazások „dobozos termékeit” megvásárolnia, ehelyett az ASP-szolgáltatónak a szoftverekért minden egyes felhasználó után rendszeres díjat fizet. Az ASP az ügyfél rendelkezésére bocsátja az adott szoftveralkalmazás használatát, az üzemeltető infrastruktúrát (szervereket), egyéb, kiegészítő szolgáltatásokat (rendszerfelügyelet, ügyfélszolgálat, illetve akár a kliensgépeket), vagy éppen a széles sávú, bérelt vonalas internet-elérést is.

Az elektronikus kereskedelem kialakulása és fejlődése

Az elektronikus kereskedelem kifejezést először az interneten való web alapú vásárlások elnevezésére alkalmazták a '90-es évek elején. Az első meghatározások kizárólag a kiskereskedelmi tevékenységre, azon belül is a vásárlót érintő olyan szakaszokra vonatkoztak, mint az áruk és szolgáltatások hirdetése és megrendelése. Ez a forgalom az internetes elérésre korlátozódott. Azonban az elektronikus kereskedelem mára nem csak a személyek, hanem a vállalatok közti eladás, vásárlás és a kiegészítő folyamatok informatikával segített formájává vált.

Vállalkozások közötti elektronikus kapcsolatok

A Carnation Consulting kutatása alapján⁹ elmondható, hogy a vállalatok közötti elektronikus kereskedelem Magyarországon ma szinte kizárólag az EDI-rendszereken keresztül zajlik.

⁹ www.carnation.hu

Fogyasztói e-kereskedelem

Az on-line vásárlás Magyarországon még története elején jár, bár az on-line üzletek és szolgáltatások száma határozott növekedést mutat. Jelenleg 60-70 on-line üzlet működik Magyarországon és számos további vállalat dolgozik on-line üzletek megnyitására. A Carnation Consulting idézett felmérése szerint a következőképpen jellemezhető a magyar fogyasztói elektronikus kereskedelem.

- a) A fogyasztói elektronikus kereskedelem összforgalma 1999-ben Magyarországon 84 millió forint körül volt, amely közel négyszerese az előző évinek. 2000-re 243 millió forintra prognosztizálták, és ez az összeg 2002-re elérheti az 1,7 milliárd forintot.
- b) A jelenlegi elektronikus alkalmazások két részre oszthatók. Az első csoportba tartoznak a kisebb bevétellel rendelkező, kevésbé átgondoltan megvalósítású site-ok. Ezek átlagosan havi 10-20 ezer forint forgalmat bonyolítanak le. Ilyenek például a marketing vagy PR céllal létrehozott virtuális boltok. A másik csoportba sorolhatóak a nagyobb forgalmú, átgondoltabb, vagy már bevezetett site-ok, amelyek havi forgalma 300-400 ezer forintra tehető.
- c) A site-ok kb. 10 százalékán van lehetőség a bankkártyás fizetésre. Általános fizetési mód a postai utánvétel, ez szinte minden kereskedőnél megtalálható. A site-ok általában több szállítási lehetőséget ajánlanak, elterjedt a futárszolgálat és a kereskedő általi házhoz szállítás.
- d) A nemzetközi trendeknek megfelelően Magyarországon is a könyvek, CD-k, számítástechnikai cikkek forgalmazói vannak jelen a piacon a legnagyobb számban, az elektronikus kereskedelmi vállalkozások kb. fele árusít ilyen termékeket.
- e) A megkérdezettek többsége 2-3 éven belül várja azt, hogy az internettel kapcsolatos befektetések megtérüljenek.

Az on-line technika használata a nemzetközi marketingben

Manapság az a kérdés, hogy a cégek mennyire képesek megtalálni és kihasználni a világháló üzleti lehetőségeit – az internet az értékesítési rendszer részét képezheti. A világháló a fogyasztók és a vállalatok növekvő száma részére a termékek és szolgáltatások egyik beszerzési csatornája/forrása. Az internetet mint vásárlási lehetőséget főleg a bonyolultabb és időigényesebb vásárlások esetében veszik igénybe.

Az on-line csatornák két típusa :

- az on-line kereskedelmi csatornák és
- az internet.

A piaci résztvevők az on-line marketing négyféle változatát valósíthatják meg:

- elektronikus elárusítóhelyet hoznak létre;
- fórumokon, hírcsoportokban vesznek részt;
- on-line reklámokat helyeznek el és
- elektronikus levelezést alkalmaznak.

A technológiai dimenziójában két elem rendkívül fontos:

- az interaktivitás és
- az elérhetőség.

Az értékesítési csatorna

Az üzleti életben egyre erősebben érezhető az értékesítési csatornák folyamatos telítődése. Egy új piaci szereplő, de még a meglévő partnerek számára is rendkívül nehéz és drága a meglévő csatornában helyet szerezni és bővíteni. Az internet ebbe a környezetbe robbant be és egyik új vonásaként felmerült az alkalmazása az értékesítési rendszer részeként.

Az eStart¹⁰ szerint az internet-kereskedelemben az alábbi területek a népszerűek:

- katalógus és csomagküldő szolgálatok,
- számítógépes termékek,
- pénzügyi szolgáltatások, különösen az on-line brókerek,
- kisvállalatok speciális termékekkel és szolgáltatásokkal,
- információs szolgáltatások,
- utazási szolgáltatások.

Az információs társadalom hatásai

Mára az információ, a tudás technikailag mindenki számára elérhető, bárki által menedzselhető erőforrássá vált. Ebből a tényből fakad az információs társadalom kialakulása és léte. Az a tény, hogy *a tudás technikailag mindenki számára elérhető, még nem jelenti a tényleges elérést*; nincs mindenkinek internet-hozzáférése és nem beszéli mindenki az információs társadalom nyelvét, az angolt.

Ugyanakkor az információs társadalom előnyeinek és lehetőségeinek a kihasználására való felkészülés óriási lehetőséget biztosít hazánk számára. Ezek közül csak néhányat említek:

- az ország számára az Európai Unió R-EUROPE+ programja a digitális aláírási és hírközlési törvények előkészítése, a Széchenyi Terv pályázatai, a Kormányzati Portál és az Elektronikus Közbeszerzési Rendszer létrehozása;
- az intézmények és cégek számára az igazgatási, illetve üzleti folyamatok átszervezése, internet-alapokra helyezése;
- az állampolgárok számára a tanulás, a lehetőségek megismerése.

Amikor az e-businessről beszélünk, alapvető kérdésként merül fel, hogy melyek a lehetséges e-business-stratégiák Magyarország számára – globális tendenciák figyelembevételével. Konkrétabban fogalmazva:

- a) melyek lehetnek hazánkban az e-business meghatározó formái, fajtái, alkalmazásai?
- b) mely szervezettípusok közül fognak kikerülni az e-business vezető cégei?
- c) milyen lehetőségeket és egyben kihívásokat jelent a magyar vállalkozások – ezen belül elsősorban a KKV-k – számára az internet regionális és globális jellege?
- d) milyen segítséget nyújthat az állam és milyen feltételekkel, milyen segítséget nyújthatnak a különböző gazdasági szervezetek, tanácsadó cégek a vállalkozásoknak az e-businessbe való minél sikeresebb bekapcsolódáshoz?

Az e-business legvalószínűbb meghatározó formái

Véleményem szerint az e-business legfontosabb alkalmazási formái hazánkban a következők lehetnek, lesznek:

- elektronikus piacterek,
- on-line áruházak,
- on-line marketing,
- zárt hierarchikus üzleti és államigazgatási alkalmazások,
- tartalomszolgáltatások.

A felsorolás nem jelent fontossági sorrendet, ezek közül a területek közül ma még bármelyik meghatározóvá válhat az e-business területén, az sem lehetetlen, hogy mind a négy, sőt még más területek is fontos szerepet kaphatnak.

Az e-business lehetséges vezető cégei valószínűleg az alábbi szereplők közül kerülhetnek ki:

1. Az internetes „nagyvállalatok” (internet-szolgáltató cégek, melyek vezetői, mozdítói, katalizátorai akarnak lenni a területnek),

¹⁰ www.estart.hu

2. a „hagyományos” nem IT profillal és alapon működő nagyvállalatok (akik időben felismerik a téma jelentőségét és készek tevékenységüket IT alapokra helyezni),
3. a közszolgálati szektor meghatározó intézményei (kormányzati, önkormányzati szervek, egyetemek, kutatóintézetek, könyvtárak stb.),
4. az e-business különböző területein induló kisvállalkozások (kellő szellemi tőkével, innovációs képességgel, a területen szerzett szakértelemmel és tapasztalatokkal, egyedi ötlettel).

A fenti négy csoport alapvető SWOT-jellemzőit foglalja össze az alábbi 4 boks.

Az internetes „nagyvállalatok” esetében a(z):

ERŐSSÉGEK

- tőkeerősek (viszonylag)
- hajlandók kockázatot vállalva befektetni
- rendelkeznek a megfelelő tudású és szakértelmű munkaerővel
- a személyi és anyagi erőforrásaikat képesek azonnal mozgósítani

LEHETŐSÉGEK

- komplett marketplace és B2B alkalmazásokat tudnak szállítani
- integrátori szerep kivívása a különböző iparágakban, az ellátási lánc egyes szereplőinek, vagy valamennyi résztvevőjének biztosításával

GYENGESÉGEK

- nem biztos, hogy a külső és belső rendszerek integrálását meg tudják oldani
- nem rendelkeznek valamennyi iparág szaktudásával
- hiányosak a vezetési-szervezési ismereteik, elsősorban a speciális szakterületeken

VESZÉLYEK

- teljes körű szolgáltatás (full service) nyitására nem feltétlenül felkészültek
- elemzési tapasztalat, szakmódszertani kultúra az iparág komplex felméréséhez
- az erőforrások gyors koncentrálsának képessége gondot jelent

A hagyományos nagyvállalatok esetében a(z):

ERŐSSÉGEK

- magas szintű iparági szakismeretek
- stabil alkupozíció az ellátási láncban belül
- erős, kipróbált, de hagyományos szervezet
- megfelelő internetes megoldások

LEHETŐSÉGEK

- az üzleti és az informatikai stratégia e-business alapokra helyezése
- a hiányzó ismeretek, szakértelem, kompetenciák beszerzése
- az e-business kihívásainak tudatosítása a dolgozóknak és a menedzserekben
- kiépített, jól működő vezetési rendszer

GYENGESÉGEK

- hosszú reakcióidő
- alacsonyabb innovációs készsége és hajlama
- IT kompetenciák hiánya (nem ismerik lehetőségeit)

VESZÉLYEK

- a felsővezetők nem ismerik fel, nem értik meg és nem fordítanak kellő figyelmet az e-businessre
- a szervezet tagjai, a dolgozók nem sorakoznak fel a menedzsment kezdeményezései mögé
- külső partnerek (ún. szakértők) bevonása esetén a cég feladja irányító, koncepció alakító szerepét

A közszolgálati szektor meghatározó intézményei esetében a(z):

ERŐSSÉGEK

- elkötelezettek, ezért kellően preferált partnerei a kormányszektornak
- egyéb kapcsolódó szakértői tudással, kompetenciákkal, infrastruktúrával,
- méretgazdaságossági előnyök vannak
- logisztikai kapacitással, formális hatalommal rendelkeznek

LEHETŐSÉGEK

- aktív szerepet kell vállalniuk a kormányzati e-business, e-government koncepciók kidolgozásában, alakításában
- be kell szerezni a hiányzó szakismereteket, kompetenciákat

GYENGESÉGEK

- ugyanazok, mint a hagyományos nagyvállalatok esetében

VESZÉLYEK

- ugyanazok, mint a hagyományos nagyvállalatoknál

Az induló e-business kisvállalkozások esetében a(z):

ERŐSSÉGEK

- eredeti (még nem volt) ötlet az e-business területén
- internetes programozói képességek, alkalmazási szakértelem
- lelkesedés és kitartás

GYENGESÉGEK

- tőkehiány
- hiányzó vállalkozói és vállalkozás gazdaságtani ismeretek
- hiányzó iparági szaktudás
- üzleti kapcsolatok hiánya
- üzleti kommunikációs tapasztalatok hiánya

LEHETŐSÉGEK

- piaci rések önálló megcélzása, kihasználása „rés-stratégia”
- stabil alvállalkozói szerep kihívása a piac meghatározó szereplői mellett

VESZÉLYEK

- nem rendelkeznek megfelelő referenciákkal, nincs információ a megbízhatóságukról
- nem rendelkeznek széles körű korszerű technikai tudással
- gond lehet a gyorsaságukkal, rugalmasságukkal

Az internet alkalmazása területén a regionális és globális kihívásokból, illetve a már létező megoldásokból származó lehetséges előnyök a következőkben foglalhatók össze.

A létező és lehetséges kihívásokat, illetve előnyöket négy szempont alapján célszerű vizsgálni:

- a jogi szabályozás ma még meglévő hiányosságaiból egyrészt jelentős kockázati tényezők következnek, másrészt a résztvevőknek lehetőségük van az adott területre érvényesítendő nemzetközi standardok kialakításában való részvételre;
- az e-business tevékenység biztonságát garantáló EU-intézmények megfelelő működése és a jogorvoslat gyorsasága ma még nem belátható, de mindenképpen nagyobb biztonságot, ugyanakkor alacsonyabb ráfordításokat tesz lehetővé az egyes országok számára;
- az internet lehetőségei következtében jelentősen kibővülnek az elérhető piacok, gyakorlatilag közvetlenül elérhetővé válik az egész világpiac, ugyanakkor a saját eddigi biztosnak tűnő belső piacaink is veszélyeztetetté válnak;
- a multinacionális vállalatok e-business aktivitása egyre erőszakosabban nyilvánul meg, melynek során elvárják, hogy minden piaci szereplő az általuk használt megoldásokhoz, platformokhoz alkalmazkodjon, de ez egyben egy know-how transzfert is jelent a kevésbé fejlett országok számára.

Az államtól, a gazdasági szervezetektől, a különböző tanácsadó cégektől elvárható segítség:

- az állam alapvető feladata a gazdasági és jogszabályi keretek megteremtése, a témának az oktatási rendszerbe való integrálása, a támogatási feltételek és költségvetési keretek kialakítása, a pályázati rendszerek létrehozása, az EU vonatkozó normáinak, ajánlásainak és intézményeinek propagálása;
- a gazdasági szervezetek feladata az e-business jelentőségének tudatosítása (általános és szervezett specifikus képzésekkel), az induló internetes vállalkozások szakmai támogatása, inkubációs tevékenység végzése, az e-business alkalmazása során keletkezett információvagyon hasznosítása;

■ a tanácsadó cégek (természetesen térítés ellenében) vállalhatják a működő vállalkozások üzleti és informatikai stratégiájának e-business alapokra helyezését, az e-business információtechnológia háttérének biztosítását és a szükséges know-how transzferét mind jogi, mind kereskedelemtechnikai vonatkozásban.

De mi is az az e-business?

Sokan próbálják meghatározni az új kifejezés mögött meghúzódó tartalmat, azonban általánosan elterjedt definíció még nem született meg. A már meglévő változatok közül néhány,

- „olyan üzleti környezet ahol a szereplők működésük során az információs technológia eszközeit internetes környezetben használják”¹¹ – *Báthory Balázs* a Webigen Rt. igazgatója;
- „az e-business piacok, szervezetek, folyamatok és rendszerek integrációja internetes, vagy ahhoz kapcsolódó technológiákkal”¹² – a Pricewaterhouse Coopers tanácsadó cég meghatározása;
- „az e-business az üzleti folyamatok internetes technológiákon alapuló támogatása”¹³ – az IBM meghatározása szerint;
- „az e-business, azaz az elektronikus üzletvitel nem más, mint kereskedelmi, üzleti és adminisztratív tranzakciók megvalósítása az informatika és a telekommunikáció segítségével”¹⁴ – KPMG Consulting tanácsadó szerint.

Az e-business szó jelentése: „elektronikus üzlet”, amely a WEB-en keresztül biztosít kényelmes és gyors vásárlási lehetőséget, vagyis nem más, mint a számítógépes hálózatokon keresztüli kereskedelem. Az e-business magában foglalja az e-kereskedelmet, a tudásbázisokat, az üzleti intelligenciát stb.

Az e-business nem azonos az elektronikus kereskedelemmel, bővebb annál, magában foglalja a vállalat külső és belső folyamatainak elektronizálását és integrációját. Része az e-commerce (e-kereskedelem), az internet (az on-line) marketing, a vevőtájékoztató, az értékesítés, a logisztika, a vállalati költségek csökkentése, vagyis minden, ami kapcsolatba hozható a világhálóval és az azon keresztüli pénzszerezéssel. Mind a kis- és középméretű vállalkozások, mind a multinacionális vállalatok számára lehetővé teszi, hogy azonos feltételek mellett versenyre kelhessenek. A világháló rengeteg információt nyújt, a vállalkozások rugalmasságán múlik, hogy milyen gyorsan reagálnak az új trendekre, használják ki az új lehetőségeket. Sokszor a gyors válaszreakción múlik egy vállalkozás sikere vagy bukása.

Az e-business fejlődési fokozatai

Az e-business négy kialakulási fokozatát különböztetik meg:

1. az első lépés az, amikor a vállalat felismeri, hogy a technológia haladást nem hagyhatja figyelmen kívül, illetve a vállalkozás méreténél, összetettségénél fogva megéri arra, hogy a mindennapi adminisztratív folyamatokat integrálja. Ekkor vásárol egy vállalati szoftvert és kialakítja az üzemgazdasági funkciók széles körét lefedő saját felépítésének megfelelő integrált vállalati információs rendszerét (pl. SAP). Ezt ERP-nek, Enterprise Resource Planning-nek, azaz vállalati erőforrás-tervezésnek hívják
2. a második fokozat az, amikor a rendszer működni kezd és beépül a vállalkozás ügyvitelébe. A szoftver által a vállalkozásról információkhoz jutnak és ezt a tudást visszacsatolják a működésbe
3. a harmadik fázis az, amikor a cég a beszállítóival, vevőivel, partnereivel elektronikusan tartja fenn a kapcsolatot. Vagyis a vertikális iparágakat bekapcsolják a rendszerbe
4. a negyedik pedig, amikor a horizontális iparágak bekapcsolása is megtörténik. Vagyis ekkor a cég minden beszerzését – az üzletmeneten kívül is – on-line módon valósítja meg.

¹¹ www.e-europa.hu (konferencia anyag)

¹² www.e-europa.hu (konferencia anyag)

¹³ www.e-europa.hu (konferencia anyag)

¹⁴ www.e-europa.hu (konferencia anyag)

Az e-commerce

Az e-commerce (e-kereskedelem) „az üzleti tranzakcióknak minden olyan formája, melyek során a felek inkább elektronikus, mint fizikai úton, vagy közvetlenül érintkeznek”. Tágabb értelemben e-kereskedelemnek nevezzük azt, ha a kereskedelmi folyamat legalább egy része elektronikus formában bonyolódik.

A B2B

A B2B két vállalkozás közti üzleti kapcsolatot jelöl, amelynek színtere a világháló. Általában nem csak adásvétel folyik itt, hanem a vállalati rendszerek összekapcsolásával például nyomon követhető a szállítások teljesítése. Az információszerezéstől, a megrendelésen át a teljesítésig az üzlet az interneten bonyolódik. A beszerzés, raktározás, a logisztika területén az elektronikus út alkalmazása költségcsökkenést eredményez, meggyorsítja az üzletkötést. A B2B forgalom teszi ki az e-kereskedelem legnagyobb hányadát.

Elektronikus piactér

Akkor beszélünk elektronikus piacterről, amikor a vállalkozás nem építi ki a saját rendszerét, hanem egy szolgáltatóhoz csatlakozik. A B2B szolgáltatók vállalkozásokat képviselnek, a legfrissebb piaci információkkal szolgálnak. A vállalkozásoknak nem kell beszállítókat keresni, vásárlási igényüket jelzik a B2B szolgáltató felé, aki konkrét ajánlatokkal látja el. Így az elektronikus piactérben nem kell minden vállalatnak külön kapcsolatot kiépíteni az egyes üzleti partnerekkel, hanem egyedül csak a piactérrel kell kialakítani és karbantartani azt. Az e-piacon csak a vevők és eladók vannak jelen, a kínálatukkal és keresletükkel, ezáltal alkalmas arra, hogy az iparágak szereplőit összehozza egymással. Az ehhez szükséges technológiát és biztonságot, a keresőeszközöket, katalógusokat a piactér biztosítja.

Az on-line üzletkötés hatására a vállalkozásoknál lerövidül és leegyszerűsödik a beszerzési ciklus, csökkennek az alapanyag- és adminisztratív költségek és javul a raktározási gyakorlat. B2B szolgáltatóhoz való csatlakozás 10-20 százalékban csökkenti a beszerzési költségeket. Magyarországon az első internetalapú vállalatközi horizontális elektronikus piactér a Marketline, amelyet a MatávNet (a Matáv csoport képviselében), az Accenture (korábban Andersen Consulting), a Compaq Computer és az SAP Hungary közösen hozott létre.¹⁵

A vállalatok közötti üzlet alapvetően kétféle lehet:

- vertikális integrációra való törekvés, amikor a vállalatok maguk köré gyűjtik a beszállítóikat, partnereiket, vásárlókat,
- horizontális integráció, amikor egy-egy iparágat képviselve jönnek létre a virtuális piacterek.

A B2B megoldásokkal szembeni követelmények:

- folyamatos on-line kapcsolat,
- biztonság,
- vállalati rendszerekhez való jó illeszkedés,
- skálázhatóság (mi történik, ha a forgalom nagyságrendekkel megnő?).

B2B szolgáltatások:

- üzleti ajánlatok bekérése (purchasing),
- információk közvetítése (vállalati katalógusok begyűjtése),
- kapcsolatteremtési lehetőség az értéklánc szereplőinek (fórum, chat),
- az üzleti kapcsolat egészének vagy egyes elemeinek bonyolítása (ajánlatok közvetítése, üzleti dokumentáció, aukciók, pénzforgalom, áruszállítás).

¹⁵ HVG, 2001. május 10.

B2B szolgáltatást nyújtó vállalatok bevételei:

- a virtuális piacon résztvevő szereplők regisztrációs díja,
- a hálón kötött üzletekből származó jutalék (2-5%).

A B2B előnyei:

- gyorsaság,
- forgalomnövekedés,
- jobb vevőkapcsolatok,
- hatékonyságnövelés,
- ellenőrizhetőség.

A B2B hátrányai:

- drága és bonyolult kiépítés,
- magas fenntartási költségek.

B2C

Jelentése: Business to Consumer azaz elektronikus kiskereskedelem. A végfelhasználók felé történő on-line eladás. A kereskedés on-line áruházakban történik, ahol a fogyasztók hozzájutnak a termékekkel kapcsolatos információkhoz, és ez lehetőséget ad a termékek és azok árának az összehasonlítására. Az áruházakban leginkább elektronikai cikket lehet kapni, de népszerűek a könyvek, bútorok, háztartási gépek is. Elsősorban olyan termékek iránt van bizalom, ahol kevésbé fontos az, hogy a vevő megfoghassa, megszagolhassa, közelről megvizsgálhassa a terméket és egyéni értékítélete alapján döntsön.

B2A + C2A

A B2A jelentése Business to Administration, azaz a vállalkozás és a közigazgatás közötti on-line kapcsolatot jelöli, a C2A pedig nem más, mint a Consumer to Administration, azaz az ügyfél és a közigazgatás közötti kapcsolat. Az állam is megjelenik a világhálón, szerepe megváltozik, funkciója erősödik. Az állampolgárok és az üzleti szféra információt nyújt és szolgáltatást teljesít. Az internetet felhasználva gyorsabbá és olcsóbbá teszi a közigazgatást, folyamatos hozzáférést biztosít az információkhoz (pályázatok, jogszabályok, ingatlan-nyilvántartás stb.), ezáltal felgyorsulhat az ügyintézés és csökkenhetnek a hibalehetőségek.

Hazai helyzet

A GKI Gazdaságkutató Rt., a Webigen Rt. és a SUN Microsystem felmérései szerint¹⁶ az elmúlt esztendőben lebonyolított B2B forgalom 21 milliárd forint volt, a B2C pedig 1,1 milliárd forintot ért el. Ezek az értékek azt mutatják, hogy a hazai internetes kereskedelem 1-2 évvel lemaradva a nyugat-európai és 4-5 évvel az egyesült államokbelihez képest. A felmérésből az is kiderül, hogy a vállalatok hatoda vásárol a világhálón, szemben a tervezett 26 százalékkal.

A hazai kiskereskedelmi forgalom 0,02 ezreléke zajlik a világhálón. Jelenleg 850 ezren használják az internetet, ez a szám az év végére 50 százalékkal növekedhet. Ma az átlagos internet-felhasználó 20-25 éves városi lakos, aki tanuló, vagy fiatal üzletember, az átlagnál jobban művelt és nagyobb jövedelemmel rendelkezik.

* * *

¹⁶ *www.magyarbirlap.hu* (201. 09. 07.)

Az elektronikus kereskedelembe való bekapcsolódás stratégiai döntés

Az elektronikus kereskedelembe való bekapcsolódás stratégiai döntés a vállalkozás életében – várható következményei rendkívül sokrétűek.

Az elektronikus kereskedelemben való részvétel megváltoztathatja:

- az értékesítési csatornákat,
- az ügyfélkapcsolati rendszert,
- a vevők és szállítók jellemző alkupozícióit,
- az ellátási láncot,
- az értékláncot,
- a versenyfeltételeket,
- az alapvető sikertényezőket,
- a forrásigényt és a finanszírozási tényezőket,
- a technológiai fejlesztési követelményeket,
- a kockázati tényezőket és kockázatkezelési lehetőségeket.

A vállalat átfogó stratégiájának megvalósítása során az elektronikus kereskedelem módszereinek alkalmazása jelentősen befolyásolhatja a lehetőségeket.

Költségvető stratégia esetén támogathatja

- a készletek csökkentését,
- az értékesítési és marketing költségek csökkentését,
- a logisztikai költségek csökkentését.

Megkülönböztető stratégia esetén

- internetes közösségépítés az ügyfelekből,
- testre szabott szolgáltatások nyújtása a jól működő CRM rendszer és az intelligens adatbányászat segítségével.

Fókuszáló stratégia alkalmazásakor

- a nagy mennyiségben keletkező adatok alapján mélyebben és pontosabban szegmentálható a piac,
- koncentráció az alapvető képességekre.

Innovációs stratégia alkalmazásakor

- a legújabb és legmodernebb elektronikus kereskedelmi megoldások, programok, modellek használhatók fel,
- lerövidíthető a termékek piacra viteli ideje,
- felhasználhatók a legfejlettebb CAD/CAM rendszerek.

Növekedési stratégia alkalmazásakor

- megkönnyíthető a földrajzilag távol levők elérése,
- új értékesítési csatornák megnyitására van lehetőség,
- megoldható a saját mellett más cégek termékeinek sikeres piacra vitele is.

Együttműködő (szövetségekötő) stratégia alkalmazásakor

- hatékony együttműködés alakítható ki a stratégiai szövetségesekkel, partnerekkel, alvállalkozókkal,
- integrálhatók a különböző ellátási láncok,
- összekapcsolhatók a különböző vállalkozások alapvető IT alkalmazásai,
- lehetőség van akár virtuális vállalat felépítésére is.

A megkötöző (foglyul ejtő, a más szállítóra való átállást jelentősen megdrágító) stratégia alkalmazása esetén

- felhasználóbarát kapcsolódási felületek (interfészek) ingyenesen biztosíthatók,
- testre szabott szolgáltatások ajánlatok nyújthatók a folyamatosan gyűjtött és értékelt adatok alapján.

Az elektronikus kereskedelem vállalati bevezetésével kapcsolatos döntési alternatívák egyebek között a következők lehetnek:

- a vállalat megmarad a hagyományos értékesítési csatornák alkalmazásánál és hiába a kor kihívása, nem foglalkozik az elektronikus kereskedelemmel,
- az internetet csak reklámra használja, megáll egy jó honlap felépítésénél,
- megnyit egy új értékesítési csatornát, egy internetes boltot,
- önálló nyereségközpontként létrehoz egy új on-line üzletágot, divíziót,
- elektronikus kereskedelemmel foglalkozó leányvállalatot, közös vállalatot alapít,
- áttér az értékesítésnek csak elektronikus úton való bonyolítására,
- internetes céget vásárol, vagy összeolvad egy ilyennel,
- folyamatosan építi fel rendszerét, kezdve egy jó honlap megnyitásától, az internetes bolt létrehozásán át a komplex internetes szolgáltató cég létrehozásáig, minden lépcsőfokot végigjár és a tapasztalatok alapján dönt a folytatásról.

Ha a döntés megszületett akkor a szükséges lépések a következők.

1. Kereskedelmi honlap létrehozása, amely az alábbi elemeket tartalmazza:

- e-mail regisztrációs rendszer,
- on-line katalógus,
- bevásárlókocsi szoftver,
- pénzügyi-tranzakciós rendszer,
- direkt megrendelési lehetőség,
- statikus adatbázisok,
- dinamikus adatbázisok,
- multimédia,
- telefonkapcsolat,
- fájl transzfer,
- vitafórum, csevegőhely,
- statisztikák,
- ügyfélkövetési adatbázis,
- biztonsági rendszer.

2. Az ehhez szükséges hardver és szoftver szintű infrastruktúra kiépítésének alapvető lehetőségei:

- saját infrastruktúra kiépítése, saját szoftver kifejlesztése,
- standard kereskedelmi programcsomagok megvásárlása és a cég meglévő rendszereihez, igényeihez való adaptálása,
- külső szolgáltató partnerek (web hosting, alkalmazásszolgáltató, web designer cégek) használata,
- meglévő internetes áruházhoz való csatlakozás.

3. Az eredmények mérése és értékelése során fel kell dolgozni az alábbi mutatószámokhoz szükséges adatokat:

- a honlap látogatóinak száma,
- a vásárlók száma,
- a forgalom nagysága,
- az egyes árucikkek forgalma,
- az egy vásárlóra eső forgalom,
- a visszatérő vásárlók száma,
- a megrendelések teljesítésének ciklusideje,
- a reklamációk száma,
- a visszaküldött áruk értéke,
- a vevők elégedettsége,
- az értékesítési csatorna fenntartásainak költségei,
- az értékesítési csatorna nyeresége,
- a befektetések megtérülési mutatója.

4. *A vállalkozás tevékenységének főbb folyamatai:*

- termelési folyamat,
- anyagellátási folyamat,
- ügyfél-kiszolgálási folyamat,
- tervezési folyamat,
- pénzügyi folyamat,
- beruházási folyamat,
- leltározási folyamat,
- oktatási folyamat,
- beszámolási folyamat.

5. *Az egyes folyamatok végrebajtása során felhasználható működésrendszer-típusok:*

a.) *Transaction Processing System (TPS) a vállalati alapfolyamatok működését támogatja*

- megrendelések fogadása, visszaigazolása,
- termelési tervek összeállítása,
- alkalmazottak adatainak nyilvántartása,
- bérek számfejtése,
- szállítólevelek kitöltése,
- költségek számbavétele.

b.) *Knowledge Work Systems (KWS) tudástámogató rendszer – a vállalat magasan képzett vezető dolgozói használják*

- új tudás előállítása,
- az új tudás beépítése az üzleti működésbe,
- mérnöki tervező CAD/CAM rendszerek.

c.) *Office Automation Systems (OAS) adatrögzítő, feldolgozó, adatkezelő vállalati rendszerek az irodai hatékonyság növelésére*

- vevőkkel, szállítókkal, partnerekkel kommunikáló rendszerek,
- szövegszerkesztő, kiadványkészítő, archiváló rendszerek,
- elektronikus naptárak, tervezőrendszerek.

d.) *Management Information System (MIS) vezetőinformációs rendszerek a különböző vállalatvezetési rendszerek információkkal való kiszolgálására*

- a cég belső állapotával kapcsolatos alapinformációk,
- tervezési információk,
- ellenőrzési (controlling) információk.

e.) *Decision Support Systems (DSS) döntéstámogató rendszerek, nem strukturált problémák megoldása esetén*

- belső információk,
- tőzsdei folyamatok,
- versenytársakról információk.

f.) *Executive Support Systems (ESS) stratégiai döntéstámogató rendszerek felsővezetők számára*

- a belső rendszerekből (MIS, DSS) származó információk,
- a külső környezet információi,
- szűrő, tömörítő, a kritikus információkat nyomon követő rendszerek.

Hogyan is épüljön ki a vállalatnál az informatikai hálózat?

Első lépés

Legyenek meg az alapok, vagyis első lépésben az iroda köré kell szervezni az informatikai rendszert. Meg kell tervezni, terveztetni a hálózatot, a későbbi fejlesztési lehetőségekre is gondolva. Célszerű, ha a (strukturált) kábeleztést szakértő cég végzi, s bővíthető hálózati eszközöket telepít. Ezen a szakaszon a nagyvállalatok ma már túlléptek, de a fontos lépéseket megtették a közép- és kisvállalatok is. Megtörtént az eszközök beszerzése – de hogy azokat mire használják, az még gyakran kérdéses. A régi vállalati belső folyamatokat ugyanis át kell szervezni, ha csakugyan élni szeretne a cég az informatika lehetőségeivel.

Második lépés

Ki kell építeni a back-office-t, vagyis az irodai háttérrel – informatikai útra kell terelni a könyvelést, a logisztikát, az adminisztrációt, az ügyviteli és belső vállalati folyamatok egészét. Ez már rendszerben való gondolkodást igényel a vállalatvezetéstől, s ezen a ponton még messze nincsenek túl a cégek.

Harmadik lépés

Megkezdhető a front-office informatikai kiépítése: vagyis az ügyfélkapcsolat is áterelhető – elsősorban az internet-alkalmazással – informatikai útra (EDI). A tárgyalástól, a szerződéskötésen át, a számlázásig, illetve a vevő-gyártó-szállító kapcsolatig ily módon intézhető az ügyek, de ide sorolható az internetes kereskedés is.

Mindezen szintek kiépítése rendkívül komoly adatvédelmi rendszer kialakítását teszi szükségessé, a védelem pedig megnöveli az alkalmazások költségét, s lefékezi az informatikai szemlélet terjedését. Ettől válik érthetővé, hogy a Carnation Research TOP 100¹⁷ kutatásában az interjúalanyok 18 százaléka állította, hogy az internet-technológia már ma is hasznos hoz vállalatuknak, azonban a többség (53 százalék) véleménye alapján erre csupán az elkövetkező 2-3 évben lehet számítani.

2000-ben 35 százalékkal bővült a TOP 100 vállalatok által fenntartott weblapok száma. Az 1999 tavaszán végzett Carnation TOP 100 kutatás, amely a vállalatok informatikai infrastruktúráját és internetes jelenlétét vizsgálta, még csupán 45 cég webes megjelenéséről számolt be, 2000-ben azonban már 61 site strukturált elemzésre kerülhetett sor.

A tétel, mely szerint „nehezebb megtartani egy fogyasztót, mint megnyerni, de ötször olcsóbb” az internetre is igaz. A vállalkozásnak szinte napról napra új ötletekkel kell előállni honlapjának látogatói felé, folyamatosan kell bővítenie szolgáltatásainak skáláját, hogy on-line versenyben maradhasson.

A látogatottság növelésének legalapvetőbb eszköze a lap regisztrációja a legnagyobb keresőkben; egy adott kereső első 10 találatában való megjelenés nagyobb forgalmat generál, mint bármely más hirdetési forma.

A web-design trendek változnak, néhány dolog azonban változatlan marad. A változatlan kritériumok a következők:

1. a honlapon kötelező elhelyezni a cég nevét, logóját, telefonszámát, címét. Ezzel biztosítjuk a látogatót, hogy valós (tehát nem „virtuális”) cég honlapjára tévedt, ami bizalmat kelt a látogatóban a tartalom irányában
2. folyamatosan frissíteni kell az oldal tartalmát
3. a struktúrájának maximálisan felhasználóbarátnak kell lennie: az oldalon való lehető legegyszerűbb navigálást kell biztosítani. A látogatók nem töltenek időt azzal, hogy az oldal kialakításának logikáját magukévá tegyék, hanem elhagyják az oldalt. Az oldal struktúrája tehát nem lehet rejtvényhez hasonló: az a legjobb, ha a látogató 3 kattintással mindenhez hozzáfér, amihez akar

¹⁷ www.oarnation.hu

4. ha animációt helyezünk el a lapra, akkor meg kell oldani, hogy ha a látogató nem kívánja azt végignézni, akkor leállíthassa, és az oldal lényegi, tartalmi részére ugorhasson át (skip)
5. következetesnek kell maradni az oldal design-jában: visszatérő elemekkel kell felépíteni – az önálló arculat megtartásával. Azonos színvilágú, azonos stílusú grafikákkal kell az oldalt kialakítani, természetesen a szöveg típusa és a gördítősáv kialakításakor is igen ajánlott, hogy következetesek maradjunk
6. az üres felületek szellőssé teszik az oldalt. Ha nem minden pixelt töltünk ki tartalommal, akkor kiegyensúlyozottá tehetjük oldalunkat. A túlsúlyolt oldal átláthatatlan
7. a design kialakításakor figyelembe kell venni, hogy az oldalaknak gyorsan kell letöltődniük, mivel a felhasználók zöme telefonvonalon keresztül kapcsolódik a hálózatra. A gyorsaság az internet világában a letöltési idő tekintetében a legfontosabb – az internetezők egyik alapvető tulajdonsága ugyanis, hogy türelmetlenek
8. ajánlott központi grafikát kialakítani az oldalon, esetleg a cég logóját, egy termékének képét elhelyezni, mivel így lehet a látogatókban rögzíteni az oldal képét. A központi grafika akkor a leghatásosabb, ha rögtön felhívja magára a látogató figyelmét.¹⁸

Szalaghirdetések (banner-ek)

Szalaghirdetések elhelyezése az oldalon két okból történhet.

1. Fizetett hirdetés esetén bevételt jelent a vállalkozás számára. (Megjegyzendő, hogy a magyar gyakorlatban a szalaghirdetés-cserék dominálnak az értékesítéssel szemben.)
2. E grafikus linkek hozzátartoznak a lap design-jához, figyelemfelkeltőként funkcionálnak a vállalkozás termékeivel, vagy szolgáltatásaival kapcsolatban. Ez esetben a szalaghirdetések többlétszolgáltatást nyújtanak a látogatóknak.

A szalaghirdetések hatékonyságát a CTR-rel (Click Thought Rate) mérjük. Ez a mérőszám azt írja le, hogy a látogatók hány százaléka kattint rá a bannerre, azaz közelítőleg leírja az adott hirdetés hatékonyságát. A webreference.com egy rövid kísérletet végzett arra vonatkozólag, hogy a hirdetés elhelyezkedése a lapon mennyiben befolyásolja a CTR-t. Az eredmények,¹⁹ noha csak két pozíciót vizsgáltak, meghökentők:

Azoknak a bannereknek, melyeket az oldal jobb oldalán, közvetlenül a gördítősáv mellett helyeztek el a CTR-je 228 százalékkal magasabb, mint azon banner-eké, melyeket a lap tetején helyeztek el. Azok a banner-ek, melyek a kép 1/3-án kerülnek elhelyezésre, 77 százalékkal magasabb átkattintási arányt érnek el.

A szalaghirdetések hatékonyságáról álljon itt néhány webmarketer adat:²⁰

1. az átlag internetező naponta 610 hirdetést tekint meg
2. a web-es hirdetési felületek 74 százalékát nem lehet értékesíteni
3. a web-es hirdetési felületek több mint 99,7 százalékára nem kattintanak rá
4. közel 90 százaléka az on-line hirdetéseknek azonnali döntésre hívja fel a fogyasztót.
(Pl. „Kattints ide.” „Nyerjen most.”)

Hiperhivatkozások (linkek) elhelyezése

Célközönség fogyasztóvá tételének és megtartásának egyik igen hatásos módja a link-elhelyezések más oldalakon, így csalogathatja a vállalkozás a saját oldalára az érdeklődőket. A saját oldalon – többlétszolgáltatásként – elhelyezett linkek marketingszempontból akkor hatékonyak, ha az oldal célközönségének preferenciáit elégíti ki. Cikkekre, más oldalakra vezető hiperhivatkozások segítik a látogatókat a vállalat termékeinek, szolgáltatásainak megismerésében, és egyben remek eszközöket jelentenek a vállalat termékeinek, szolgáltatásainak megismerésében, és egyben remek eszközöket jelentenek a vállalat számára a pozicionálásban.

¹⁸ Szép példát találunk a www.ingatlan.com belépési oldalán. Az oldalra belépőnek egy, a középkori Budát ábrázoló képre kell kattintania, hogy a menüt tartalmazó főoldalra jusson.

¹⁹ www.webreference.com

²⁰ www.magyarhirlap.hu

A hírlevél

Fontos egy kezdő e-vállalkozás számára, hogy összegyűjtse fogyasztói, partnerei és az érdeklődők e-mail címeit. Ez azért fontos, hogy lehetősége nyíljon e piaci résztvevők figyelmének folyamatos megtartására. Az oldalon figyelemfelkeltő felhívással hatékonyan lehet a hírlevélre való feliratkozásra ösztönözni a látogatókat. A megfelelő hírlevél fenntartja a látogatókban az érdeklődést az oldal iránt, visszavezeti őket a lapra, informálja őket a változásokról. A megfelelő hírlevélnek tehát magas a hatékonysága – marketingakciók hatékony eszköze, kulcsszava: érdekesség.

A hírlevél hossza változó, általában 3-tól 10 oldalig terjed. Az újdonság, az érdekesség és a figyelemfelkeltés az a hármas, amely a jó hírlevelet jellemzi. A hírlevél a célcsoport érdeklődésének megfelelő kell hogy legyen.

E-mail a vállalatnak

A professzionálisan kialakított oldal elengedhetetlen kelléke, hogy e-mail-küldési lehetőséget biztosítson a látogatóknak az oldallal, a termékkel vagy szolgáltatásokkal kapcsolatban. Természetesen az e-mail-t azonnali válasznak is kell követnie. A fogyasztók, partnerek megtartásának olyan eszköze ez, mellyel a vállalkozás biztosítja őket, hogy figyelembe veszi észrevételeiket, problémáikra megoldást keres.

Egyéb támogatottságnövelő eszközök

Annak érdekében a vállalkozás minél több vevőt csábítson saját oldalára, és hogy azokat meg is tartsa, szolgáltatásaihoz kiegészítőket, terméktartozékokat ajánlhat diszkont áron vagy ingyenesen. Ezzel lehetősége nyílik arra, hogy a látogatókat arra ösztönözze, hogy időről időre visszatérjenek az oldalra, és igénybe vegyék az e-vállalat szolgáltatásait.

Fontos, hogy a többletinformáció segítsen a fogyasztónak a döntésben. Extra szolgáltatások lehetnek például az ingyenes házhoz szállítás, ha a fogyasztó on-line rendeli meg a terméket, vagy diszkontárakon való értékesítés, a minden tizedik vásárlásnál ajándékozás, az ingyenes minták, demók biztosítása visszatérő fogyasztóknak, az exkluzív árak a leghűségesebb vásárlóknak. A látogatók visszacsalogatása a lapra nem csak minőségi szolgáltatással lehetséges. Szükséges „kiegészítő” a törzslátogatókkal való kapcsolattartás, a hála kifejezése.

Az oldal saját zártkörű társaságot is létre hozhat a B2B támogatására. Ez az intranet, mely csak regisztrált partnerek egymás közötti üzleti kapcsolatait is elősegíti, például telefonszámok, elérhetőségek, rövid üzletprofil-leírások, aktuális információk nyújtásával. Könnyen használhatónak kell lennie.

A KKV az interneten keresztül nem csak eladni próbál, hanem vesz is.

Ezért álljon itt – zárásképpen néhány „arany szabály” a virtuális vásárláshoz:

1. Mindig ellenőrizzük az áruház adatait, címét, telefonszámát, hogy el tudjuk érni, ha bármilyen probléma adódna!
2. Használjunk Netscape vagy Explorer böngészőt, mivel ezek képesek a tranzakciók titkosításához szükséges adatátvitelre!
3. A keresett árucikket több helyen is nézzük meg, hogy össze tudjuk hasonlítani az árakat!
4. Minden esetben olvassuk el a szerződési feltételeket, legyünk tisztában, hogy milyen jogai és kötelezettségei vannak a feleknek (csomagolási, szállítási költség, szállítási határidő, felelősségvállalás)!
5. Ha nem ismerjük az áruházat, érdemes először egy kisebb értékű árut megrendelni, ezáltal letesztelni a szolgáltatás minőségét, ha minden jól ment, utána már értékesebb dolgokat is rendelhetünk!
6. A tranzakciók idejét és az összegeket mindig írjuk fel, probléma, reklamáció esetén ezekre feltétlenül szükség van!
7. Virtuális bankkártyát használjunk. Kifejezetten az internetes vásárlásokhoz fejlesztették ki, nincs rajta mágnescsík, csak egy számsor, amivel megrendelhetjük a kiválasztott árut!
8. Érdemes megrendelni valamilyen biztonsági szolgáltatást, ilyenkor ugyanis csak a visszajelzésünk után fizet ki pénzt a pénzügyintézet a számlánkról!

Szalavetz Andrea*

A HAZAI KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATOK BESZÁLLÍTÁSI KÉPESSÉGE – KÉPTELENSÉGE

A hazai kis- és középvállalatok (KKV-k) beszállítói képességét felmérő, utóbbi években végzett kutatások¹ rendre hasonló, nem sok jóval biztató eredményeket produkáltak. *Számot kell vetnünk azzal a ténnyel, hogy a hazai tulajdonban lévő kis- és középvállalatoknál továbbra is számos feltétel hiányzik ahhoz, hogy a multinacionális vállalatok beszerzési hálózatába integrálódhassanak.* Nem véletlen, hogy a multik magyarországi leányvállalatainál a helyi beszerzés minimális, a helyi beszállítók pedig, az esetek döntő többségében, maguk is multinacionális vállalatok leányvállalatai.²

Egy-egy beszállító kiválasztásakor, a beszállítói szerződés megkötése előtt, a multinacionális megrendelők számos kérdést mérlegelnek, amelyek közül a megrendelést elnyerni kívánó hazai KKV-k általában csak az elsőt veszik figyelembe, annak igyekeznek megfelelni. Ez a kérdés, amely mindenfajta megrendelés alfája – de nem az omegája is! – úgy hangzik, hogy képes-e a beszállító a megrendelő által elvárt áron, minőségben és pontos ütemezéssel szállítani? Bár a beszállításra pályázó hazai cégek többsége megfelel az ár/minőség/szállítási pontosság hármasság elvárásának: képesek versenyképes áron jó minőségű terméket szállítani, mégsem tudják – még ezt a legalapvetőbb kérdést sem – a megrendelő által elvárt, dokumentált módon megválaszolni.

Az elvárt minőség dokumentálása jegyében be kell tudni mutatni a vállalat szervezeti ábráját, amely bizonyítja a minőségirányítás szervezeti függetlenségét és hatáskörét. A megrendelő nem csupán a társaság minőségi céljainak listáját kérheti írásban, de be kell tudni mutatni, hogy milyen rendszer van a hibák gyűjtésére és értékelésére. A megrendelő esetleg egy-két évre visszamenőleg látni kívánja a termelés során felmerült hibák írásos dokumentumát, ami természetesen a megtett intézkedéseket is tartalmazza. Sok esetben arra is kíváncsi, hogy figyelemmel kísérik-e a minőségbiztosítással kapcsolatos költségeket, vagyis a kimutatásokban részletesen szerepeltetni kell az ezzel kapcsolatos költségeket.

Dokumentálni kell a beszállító beszerzési politikáját is: az elfogadott alvállalkozók listáját, illetve az alvállalkozók és az általuk beszállított termékek rendszeres értékelésének dokumentumait.

A beszállítói megrendelést elnyerni kívánó cégnek prezentálni kell tudnia az informatikai rendszer leírását, bizonyítandó, hogy megvalósítható a termékek visszakövetése a termelés folyamán, egészen az áruátvételig; hogy az egyes tételek, termékek egyedi azonosítással rendelkeznek stb.

A potenciális beszállítók felmérése nem csupán a gyártási folyamatra terjed ki. Legalább ilyen fontosak a tárolás, csomagolás és a kiszállítás folyamatai is.

* Szalavetz Andrea kandidátus, az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének főmunkatársa.

¹ Kőhegyi, 1998; 2001; Laki, 1998, Réthi, 2001.

² Lásd erről Csáki-Pitti, 2000. 19-20, o. 38. o.

A boxban bemutatott, korántsem teljes felsorolás egyrészt arra utal, hogy a multinacionális megrendelők kulcskérdésnek tekintik az eljárások formalizálását, másrészt érzékelteti, hogy a hazai KKV-k többsége számára mekkora ugrásra, milyen volumenű beruházásokra van szükség ahhoz, hogy a multik hálózába integrálódhassanak.

A formalizált eljáráshoz való ragaszkodás a multik részéről érthető kockázatmérséklési stratégia. Korábbi vizsgálatok³ tanúsága szerint *a magyarországi beszállítók legfőbb hiányossága nem a gyenge minőség, nem a szállítási pontatlanság, hanem az, hogy nem alakult ki náluk egy olyan kiegyensúlyozott, standard színvonal, amelyet hosszabb távon is kiszámíthatóan tartani tudnak.* A számos megkövetelt paraméter közül, hol az egyik, hol a másik minősége romlik meg egy időre (vagyis az adott paraméterre nagyobb selejtarány jellemző, mint amennyi elfogadható), később ezt kijavítják, de ekkor egy másik paraméterrel kezdődnek meg a gondok. Újabb korrekciók, egy ideig hibátlan szállítmányok következnek – majd bizonyos paraméterek ismét elkezdnek romlani.

A formalizált eljárásrend mérsékli a minőségi hibák nem csekély kockázatát, hiszen a hazai KKV-k méretüknél, forrásellátottságuknál és tartalékaik csekély volumenénél fogva „nem képesek elvinni a balhét”, amennyiben az általuk szállított termékek hibája következtében a fogyasztó perli multinacionális megrendelőjüket. Mindezzel együtt továbbra sem csekély kockázatot jelent, hogy *messze nem biztosított az, hogy egy hazai tulajdonú KKV 10-15 év múlva is jelen legyen a piacon és képes legyen eleget tenni a mai szállításaiból fakadó majdani kötelezettségeinek (pótalkatrész-szállítás, javítás stb.) Ez a kockázat különösen a szoftverfejlesztő cégeknél érvényesül erőteljesen. Hiába a magyar szoftverfejlesztők legendás kreativitása, hiába az általuk fejlesztett rendszerek nem elhanyagolható árelőnye a nyugati versenytársakkal szemben, a szoftverek esetében fokozottan érvényes az a követelmény, hogy a beszállító évek múlva is legyen jelen a piacon. Egy szoftverbe ugyanis rendszeres időközönként „bele kell nyúlni”, paramétereit változtatni kell, az idővel napvilágra kerülő hibák javításra szorulnak. Míg egy évek múlva esetleg szükségessé váló pótalkatrészt „bárkivel” le lehet gyártatni minta után, a mások által fejlesztett szoftver kiismerése („visszafejtése”) annak érdekében, hogy paramétereit módosítani lehessen, szinte annyi időt és energiát igényel, mint egy új szoftver elkészítése. A szoftverfejlesztés ezért (is) bizalmi kérdés. A multinacionális megrendelők gyakran ezzel a megfontolással választják a potenciális magyar beszállítóknál esetleg nagyságrendekkel drágább, de a piacon már nevet szerzett nyugati informatikai cégeket, amelyekről feltételezhető, hogy középtávon sem mennek tönkre és lépnek ki a piacról.*

A beszállítóvá válás eddigi követelményeinek felsorolása azt mutatja, hogy a kisvállalatok, de sok esetben még a középvállalatok számára is finanszírozhatatlan az a nagy mennyiségű immateriális beruházás (és nem utolsósorban az ehhez szükséges alkalmazottak felvétele), ami ahhoz elengedhetetlen, hogy egy multi számára termeljenek. Másképp fogalmazva: amennyiben a hazai KKV-k termelési technológiája, költségszerkezete, hatékonysága meg is felelne a multinacionális megrendelőknek, a bizalom megszerzése, a megrendelés elnyerése érdekében akkor is olyan mértékű pótlólagos, csak közvetve és csak hosszú távon megtérülő beruházásokat lennének kénytelenek megelőlegezni, amelyek a jelenlegi felhalmozási szint mellett finanszírozhatatlanok.

Az eddigi felsoroltak a megrendelők által mérlegelt első kérdésre vonatkoznak. A multinacionális megrendelők ezeken kívül még legalább két témakört vesznek figyelembe, mielőtt kiválasztanák a globális hálózatukba integrált beszállítót.

Az első a kapacitásbővítési képesség. Képes-e a beszállító a megrendelések bővülése esetén az elvárt ütemben bővíteni kibocsátását? *Az egyre rövidülő technológiai ciklusok és termékéletciklusok korában a megrendelők a minőséggel és árral egyenrangú tényezőnek értékelik a gyors kibocsátás-bővítési képességet! A magyar KKV-k ennek az igénynek az átlagosnál nehezebben felelnek meg.* Esetükben ugyanis nem érvényesül automatikusan az a közgazdasági alaptétel, hogy ha nő a termékük iránti kereslet, akkor bővítik kapacitásukat, növelik a kibocsátást. Magyarországon a kisvállalkozások tartósan a hatékonyságot biztosító minimális méret, minimum efficient size (=MES⁴) alatt működnek. Termelésük jelenlegi szintjén a KKV-k jelentős része nem képes felhalmozni a kapacitásbővítéshez szükséges tőkét. Hitelt továbbra is kevésbé képesek felvenni, részben a megfelelő fedezet, részben a képzettség (üzletiterv-készítési képesség) hiánya miatt. A KKV-k profitszintje nem elegendő ahhoz sem, hogy bővítsék foglalkoztatottjaik

³ Szalavetz, 1999.

⁴ Lásd erről Surdej, 2000.

számát – nem tudják kitermelni az alkalmazottak járulékos terheit. E téren kevés változást történt a kilencvenes években.⁵

A magyar vállalati szektort statisztikai adatokkal bemutató elemzések⁶ kiemelik a feldolgozóipari termelés és export egészségtelenül magas koncentrációját, a 0 fős és ismeretlen létszámú, valamint a mikrovállalkozások egészségtelenül magas arányát. Véleményem szerint, nem önmagában az arányok eltérése okozza a problémát, hanem a kifutási lehetőségek, a mozgástér, a támogatási eszközök eltérése. Hazánk és a fejlett országok mikrovállalkozásai között az alapvető különbség az, hogy míg Magyarországon ez a szektor alapvetően szociálpolitikai, addig a fejlett országokban elsősorban gazdaságpolitikai megfontolásból érdemel kiemelt kormányzati figyelmet.⁷ Magyarországon a mikrovállalkozások a túlélést, az elviselhetőnél magasabb munkanélküliség és szegénységi ráta megakadályozását segítik elő, az OECD fejlett centrumában pedig a versenyt, a növekedést, a hálózatossodást mozdítják elő. A fejlett országokban jóval nagyobb az átjárás, a mikrovállalkozások könnyebben kerülnek át a kis- középvállalati kategóriába, mint Magyarországon.⁸

A multinacionális megrendelők által mérlegelt következő témakör az innovációs és műszaki segítségnyújtási képesség: képes-e a beszállító a felmerülő műszaki problémák megoldására, a termék vevőigényeknek megfelelő átalakítására, a design módosítására? Ahhoz, hogy egy beszállító bekerüljön egy multinacionális megrendelő globálisan integrált hálózatába, képesnek kell mutatkozzon arra, hogy a technológiai kockázatok egy részéért felelősséget vállaljon, illetve, hogy közreműködése révén a termék következő generációinak kifejlesztési költsége és időigénye csökkenjen!

* * *

A beszállító-fejlesztés gazdaságpolitikai célkitűzése jól illeszkedik azokba az elvileg az Európai Unió által is támogatott regionális fejlesztési projektekbe, amelyek a „hálózatossodást” (networking) támogatják. A hálózatossodás, az egyes ipari körzeteken belüli gazdasági szereplők közötti kapcsolatok fejlesztése napjainkban az európai uniós támogatási alapokért folyamodó regionális fejlesztési pályázatok egyik leggyakoribb jelszava. A tapasztalatok azt mutatják, hogy Magyarországon ezek az – indirekt gazdaságfejlesztési hatásuk révén – példásan eurokonform hálózatossodási programok⁹ meglehetősen gyér eredménnyel járnak. A dinamikus fejlődő, csúcstechnológiára szakosodott magyarországi ipari körzetek szereplői között nem élénkültek meg az egymás közti gazdasági kapcsolatok. A körzetek szereplői továbbra is kifelé orientálódnak, és szinte kizárólag a saját anyavállalatukkal, illetve a saját multinacionális hálózatukkal állnak kapcsolatban. Mindezt iparági sajátosságok magyarázzák: *az elektronikai, információs technológiai ágazatok képviselői ugyanis jellemző módon globálisan integrálják beszerzési hálózatukat, nem keresnek helyi beszállítókat.*

Ezt a megállapítást támasztja alá Belderbos és Capannelli (2001) empirikus felmérése is, amely japán elektronikai cégek beszállítói hálózatát, különböző országokban működő japán cégek termelésének

⁵ *Laki már a kilencvenes évek első felében (1993, 1994) rámutatott a KKV-k gyenge növekedési képességére, hajlandóságára. Teljesítmény és kifutási lehetőségek szempontjából a KKV-szektor természetesen nem képez homogén tömböt. Egyrészt, létszám alapján a multik helyi leányvállalatai is gyakran a KKV kategóriába esnek, gazdasági erejük és érdekérvényesítő képességük ugyanakkor a mögöttük álló multinacionális anyavállalat erejének felel meg, másrészt sikertörténetek hazai KKV-k körében is ismertek (lásd például Laki: 1998). Az egyéni sikertörténetek mellett ma már a növekedés statisztikailag is kimutatható a KKV-k meghatározott szegmenseiben (Köbhegyi, 2001).*

⁶ *Lásd például Éltető, 2000; Pitti, 2000, 2001.*

⁷ *Lásd erről Csaba, 1998.*

⁸ *Lásd erről Laky, 1998.*

⁹ *Az Európai Unió regionális fejlesztési támogatásainak egyik alapelve, hogy nem közvetlen támogatást kell nyújtani az arra jogosult régiók gazdasági szereplőinek, hanem a közvetett gazdasági segítségnek kell prioritást adni. Közvetett gazdaságfejlesztést jelent az intézményfejlesztés, vagy a hálózatossodás támogatása egy-egy kiszemelt régióban.*

helyi hozzáadott értékét elemezte. A szerzők megállapítják, hogy a K+F-igényesség általában negatív összefüggést mutat a helyi hozzáadott értékkel. Minél K+F-igényesebb terméket állítottak elő a cégek, annál valószínűbben importból fedezték inputszükségletük domináns részét. A szerzők a termékek egységnyi súlyára eső értéke és a helyi hozzáadott érték között szoros negatív korrelációt állapítottak meg, vagyis azt tapasztalták, hogy általában azoknak a termékeknek az esetében jelentős a helyi beszerzés aránya, amelyeknél az érték/súly-mutató alacsony. A szerzők – magyar szempontból különösen elgondolkodtató – következtetése az volt, hogy bár sok szempontból előnyös az a gazdaságpolitikai törekvés, hogy exportorientált, csúcstechnológiai szektorokba tartozó működőtőke-befektetéseket vonzzanak az országokba, de számot kell vetni azzal, hogy ezeknek a tőkebefektetéseknek, iparági sajátosságaikból következően, sohasem lesz jelentős helyi hozzáadott érték vonzata: semmilyen gazdaságpolitikai segítséggel sem lehet jelentősebb számú helyi beszállítót „szervezni” ezek köré a cégek köré.

A bálózatossodási programok érett termékeket előállító ágazatokban és körzetekben – ahol az iparági sajátosságok nem zárják ki a helyi beszerzést – sem vezettek komolyabb eredményekre. A helyi kis- és középvállalatok beszállítói fejlesztését ez esetben az akadályozta meg, hogy a KKV-k alapvető problémákkal és hiányosságokkal néznek szembe, a közvetett segítségnyújtás (információs adatbankok létrehozása, beszállítói szemináriumok) kevésbé jelent számukra előrelépést.

A problémát a KKV-k felhalmozási, növekedési képességének erősítésével lehetne – és kellene! – kezelni. A KKV-támogatási rendszer kidolgozásának egyik kulcseleme a KKV-k forrásellátottságának javítása. Ezt részben a KKV-k hitelfeltételeinek javításával, részben a KKV-támogatási intézményrendszer forrásainak bővítésével érhető el, de nem elhanyagolható az, a gazdasági szereplők által gyakran hangoztatott szempont sem, hogy a legközvetlenebb támogatási politika az elvonások mérséklése! A helyi adók, az áfa és nem utolsósorban a munkaerőt terhelő elvonások mérséklésével, a KKV-kat a jelenleginél nagyobb mértékű felhalmozáshoz kellene hozzásegíteni.

IRODALOM

1. Belderbos René – Capannelli Giovanni (2001): *Backward Vertical Linkages of Foreign manufacturing Affiliates: Evidence from Japanese Multinationals*. *World Development* Vol. 29, No. 1.
2. Csaba László (szerk.) (1998): *The Hungarian SME Sector Development in Comparative Perspective*. CIPE – KOPINT-DATORG, Budapest.
3. Csáki György – Pitti Zoltán (2000): *Magyarország a világgazdaságban. A nemzetközi működőtőke-áramlás tendenciái*. *Külpolitika*, 3-4. sz.
4. Éltető Andrea (2000): *A külföldi működőtőke-befektetések hatása az export technológiai szerkezetére nemzetközi összehasonlításban*. In: Simai Mibály (szerk.) *A működőtőke kivitele és a technikai fejlődés a XXI. század küszöbén*. Oktatási Minisztérium, Budapest.
5. Kőhegyi Kálmán (1998): *Kisvállalkozások a nagyvállalatok mellett a kilencvenes években*. *Külgazdaság*, 1. sz.
6. Kőhegyi Kálmán (2001): *Növekvő és zsugorodó vállalkozások*. *Közgazdasági Szemle*, 4. sz.
7. Laki Mibály (1993): *Vállalati viselkedés elhúzódó gazdasági visszaesés idején*. *Külgazdaság*, 11. sz.
8. Laki Mibály (1994): *A magánvállalkozások növekedésének esélyei Magyarországon*. *Külgazdaság*, 4. sz.
9. Laki Mibály (1998): *Kisvállalkozások a szocializmus után*. *Közgazdasági Szemle Alapítvány*, Budapest.
10. Laky Teréz (1998): *A kisvállalkozások növekedésének korlátai*. *Szociológiai Szemle* 1. sz.

11. Pitti Zoltán (2000): *A társasági formában működő vállalkozások szerepe a magyar gazdaság új fejlődési pályára állításában.* (MTA VKI, Gépirat).
12. Pitti Zoltán (2001): *A magyar feldolgozóipar szakágazati és termelői struktúrájának átrendeződé-
si folyamata és hatásai.* (MTA VKI, Gépirat).
13. Réthi Sándor (2001): *A báltéripar szerepe az átrendezés folyamatában.* (Háttér tanulmány,
Floreno Kft, Gépirat).
14. Surdej Aleksander (2000): *Small- and Medium-Sized Development in Poland after 1990.* UNU
WIDER Working Papers, No. 216, December, Helsinki.
15. Szalavetz Andrea (1999): *Technológiatranszfer, innováció és modernizáció.* OMFB, Budapest.

Pál Vastagh*

THE MAIN TENDENCIES OF CONSTITUTIONAL DEVELOPMENT IN HUNGARY AFTER THE CHANGE OF REGIME WITH SPECIAL REGARD TO THE EU ACCESSION**

I. The characteristics of the transformation process of the constitutional order, Hungarian experiences

As a result of the political changes in 1989-90, the constantly evolving constitutionalisation in the Central-Eastern European countries concurrently meant a new period in the European constitutional development. In each country the main content of the changes was expressed by rejecting the institutions and solutions typical of the former political system, by returning to the regulatory principles and institutions typical of modern civic societies. This general trend was supplemented with the peculiarities defined by the specific circumstances of each countries. This process can be considered to be the third great historical milestone of the European constitutional development following the ones after World War I and World War II.¹

These years most countries of this region elaborated new constitutions, while Hungary and Poland amended their constitutions to the extent equivalent to elaborating a new one. Latvia had her own way: after gaining independence in 1991, she reintroduced the constitution of the year of 1922.

These general tendencies were present in the Hungarian transformation process as well, but this transformation was supplemented and enriched by several unique features.

The Hungarian transformation process was mainly defined by its peaceful character. The great majority of the players of the change of the regime considered this peaceful way to be the most important requirement and this peaceful character prevailed in every essential momentum of the political transition, which took place on the basis of the principle of legality, within the framework of rule of law.

Later, in spring 1992 the Constitutional Court, analysing the constitutional transformation process, came to the conclusion that the Act XXXI of 1989, expressing the agreement of the different political forces, and, which was promulgated on 23 October 1989, though by its form it was a constitutional

* Pál Vastagh Associate Professor of Law, Budapest Business College. MP, former Minister of Justice.

** This article is the edited version of the lecture delivered at the plenary session of the international conference of the European Public Law Center in Athens, 7-9 December 2001.

¹ Sári János: *Közép-európai alkotmányok 1994: A tagadás tagadása. Jogtudományi Közlöny, 1994. július-augusztus p 275.*

amendment, in fact it was a complete constitutional revision in its content. The provision of the Act that "the Hungarian Republic is an independent democratic state based on rule of law" in terms of constitutionality expresses the political content of the change of the regime.²

The Constitutional Court understood the essence of legal transformation insofar that the whole legal system should be aligned with and kept in harmony with the new constitution. The new constitution, the fundamental laws were irreproachably passed in terms of formality, by observing the legislative rules of the old legal system, by originating their binding force from the old ruling. The former law remained effective, the new constitutional structure was built on the old legal system, but it reflected the political values of the new democratic constitutionalisation process.³

Legality first and foremost means stability. We must agree with the generally accepted consideration: there is no school, from natural law through legal positivism to legal sociology which would not accept that one of the most important values of law is certainty; stability first of all manifests in predictability, general implementation, transparency and legal certainty.

Nevertheless these values can only relatively be effective in the extraordinarily dynamic period of transformation. At the same time the Hungarian development and transformation did have and did retain the peculiarity of maintaining the stability of law and order in both political and legal dimensions.

II. On the conditions promoting „the Constitutional Revolution”

The favourable conditions in the years preceeding 1989/90 greatly contributed to the exclusively peaceful character of the economic, political and legal transformation that is to the change of the regime. These antecedents blended the society and added considerably to the fact that the radical changes resulting in the historic turning point took place without very serious conflicts and confrontation.

We must mention here the conditions having developed in the economy. The Hungarian economy carried the germs of market economy already at the end of the 1960s. In foreign trade relations the trade with EEC countries assumed great proportions. So Hungary was the first to conclude a comprehensive agreement with the European Communities on 30 July 1988, 5 days after the agreement on the cooperation between the EC and the COMECON had been signed. Already in 1986, the European Parliament formed a view that the European Communities had to treat Hungary individually, in conformity with the country's peculiarities. The fact that Hungary joined the GATT already in 1973 is worth mentioning as well.

These important contacts had not only economic significance but also greatly contributed to the adoption of market economy attitude and the related legal solutions by Hungary. The real breakthrough in the creation of private sector and market conditions was the passage of Act VI of 1988 on economic companies. Taking into consideration its real impact on the transformation process, a lot of experts compared the significance of this Act to that as if a new (so to speak) "Economic Constitution" had been adopted; since the act created the up-to-date legal forms of economy, made it possible to join the world trade and to invest free funds in the production and prepared the privatisation of the state owned properties.⁴

At the end of the 1980s the economic reforms and political changes in Hungary were in tune, which opened the road to the comprehensive and qualitative changes in the political system. Besides the formation of the new constitutional order the legal conditions of the peaceful transition and the legal framework of political activities had to be established. In this process the regulation of the right of assembly and the right of association had outstanding importance. Both bills were created in liberal spirit, the political rights were broadly explored in them. The Act on Assembly passed on 11 January 1989 explicitly provided for the right to found a party, besides the freedom of organizing trade unions and the freedom of establishing civil organizations. The enactment of these bills formally abolished the one-party system indeed. The Act on Strikes, Acts on Assembly and Association created the basis for the democratic constitutional order. Most of these acts have remained durable and are still in force without

² *A Magyar Köztársaság Alkotmánya 2.§ (1.) bek. Korona Kiadó. Budapest. p. 13.*

³ *11/1992. (III.5.) AB határozat. Az Alkotmánybíróság Határozatai. Budapest, 1992. p. 77.*

⁴ *Ágnes Kaló: A short presentation about the Hungarian legal system from practical point of view. Ünnepi tanulmányok. Miskolc, 1991. pp 162-164.*

essential amendments in ten years' perspective. In the same month, the amendment to the constitution made it possible to set up the Constitutional Court, thus creating the most important institution and guarantee for the constitutional transformation process.⁵

When we are listing the factors influencing the character of the transformation, we must touch on the continuity prevailing in the Hungarian legal development. Despite the radical changes after World War II the Hungarian legal system did not completely break off the dominant factors of the previous era.

We can similarly assess the impact and revival of the idea of constitutionality in the Hungarian legal thinking. The Constitution of 1949 modelled on the Soviet one. The document simultaneously broke off the Hungarian constitutional development and the European constitutional values, in this way enfeebling the idea of constitutionality. Nevertheless some surviving traditions helped find our way back to the enforcement of constitutional requirements.⁶

In the decades preceding the change of the regime the workshops of Hungarian jurisprudence accumulated sufficient knowledge without which the "constitutional revolution" could not have been carried out. At the end of the 1960s and beginning of the 1970s, in the framework of comparative legal studies, researchers had collected a great deal of information on the well-functioning institutions of Western-European constitutional systems and they had examined the possibilities of their domestic adaptation.

III. Building up a democracy based on the rule of law

The Act XXXI of 23 October 1989 enacted the fundamental principles and institutions of the rule of law. The amended constitution laid down a classical parliamentary system. The Parliament became the centre of power, having great authority to supervise the government. The Parliament elected the Head of the State, whose executive powers had been greatly restricted. The institution of ministerial responsibility was reintroduced. This parliamentary system was built on the primacy of representative democracy, although stipulating the institutions of direct democracy, the system assigned only a secondary part to them.

In general, the checks and balances were weakly constituted in this structure. The principle of the separation of powers was primarily vested in the activity of the Constitutional Court, the independence of the judiciary and the establishment of the State Auditing Office. One of the milestones of the constitutional reform was to determine the "acts of constitutional importance" that is the circle of acts to be passed by a two-thirds majority. In fact this constitutional regulation meant a restriction of power of the existing ruling majority. The revision of the constitution in autumn 1989 fulfilled its two main tasks: it stabilised the multi-party system and created the constitutional framework for a moderate parliamentary system.⁷

As a result of the first free general elections (March-April 1990), the new parliamentary majority made a political pact with the strongest opposition party in order to significantly modify the political structure having established in 1989. Subsequently to the pact, the governmental dominance strengthened vis-à-vis the position of the Parliament. By then the government became the centre of power; the Prime Minister gained greater authority. The "constructive motion of censure" was introduced in order to ensure the stability of the government. In this way the ministerial responsibility was practically abolished in Hungary. The circle of two-thirds majority acts was reconsidered. Matters of great political importance were granted absolute majority requirements (election of officials like Ombudsman, President of the Supreme Court, election system, regulations concerning the most important institutions like Constitutional Court, human rights, etc.) while the questions of governance have come under the need of a simple majority. Ministers are appointed and dismissed by the Head of the State on the proposal of the Prime

⁵ Géza Kilényi: *Hungary's Road to a Democratic State of Rule of Law. Democratic Changes in Hungary*. Public Law Research Centre of Hungarian Academy of Sciences. Budapest, 1990. p. 27.

⁶ Kulcsár Kálmán: *Alkotmányosság és kontinuitás. Valóság*. 1991/8. pp 8-9

⁷ György Szoboszlai: *Constitutional Transformation In Hungary. (Flying Blind. Emerging Democracies in East-Central Europe) Yearbook 1992. Hungarian Political Science Association pp 322-326.*

Minister, their political fate is at the discretion of the Prime Minister. The amendment to the constitution in the Act LX of 1990 practically based a chancellery democracy, where the President of the Republic has no effective means to counterbalance.⁸

The institution building of the Hungarian constitutional order was completed between 1990-1997. The basic rules of parliamentary order were passed. Since 1994 the Parliament has had new rules of procedure. The legal and technical conditions of a permanently sitting Parliament were shaped. (The changes in the working order introduced in 1998, the three-weekly plenary sessions have been harshly criticised by the present opposition ever since.)

In 1990-91 the parliament enacted the regulations on local self-governments. The rules concerning their organisation, competence and property relations were provided for in separate acts. The transformation of the institutions of legal protection was also accomplished.

The institutions established during the transition period were supplemented with parliamentary commissioners for civil rights - a general ombudsman, his/her deputy, a commissioner for data protection and disclosure of data of public interest and a commissioner for the protection of minority rights.

The State Auditing Office and the Hungarian National Bank gained more independence from the government.

The elaboration of the general guarantees of judicial independence was a characteristic tendency since the beginning of the 1990s. In the region Hungary has provided the most effective guarantees in terms of the independence of courts. The amendment to the constitution in 1997 resulted in the establishment of the National Council of Justice, which - as the autonomous administrative organ of courts - took over the tasks from the executive in this respect.

We must underline the very special part the Constitutional Court plays in the constitutional development. The Constitutional Court examined the connection between the rule of law and legislation, elaborated the content of legal certainty, took a stand on the practice of the executive power in relation to the rule of law, made resolutions on the rule of law and separation of powers, which exerted decisive influence on the shaping institutions and the practice of the rule of law. The parliament having completed the institution building, new constitutional conventions, customs emerged and developed under the guidance of the Constitutional Court.

Since the promulgation of Act XXXI of 1989, that is during the history of the republican constitution, it has been amended 14 times. As a result, its regulatory subject matters have broadened out. The constitution enumerates the subject matters of legislation in nearly 50 paragraphs, most of which are to be passed or amended by a two-thirds majority vote. Between 1990-1998 the Parliament ruled on a great majority of laws named in the constitution. With that the constitutional order has developed and to a large extent been completed in Hungary.

IV. The changes in the society and prospects for the development of the Constitution

The foundations of the Hungarian constitutional order had been laid down at an early stage of a large-scale transformation process in every sphere of society. This situation is clearly reflected in the Preamble of the Constitution of the Republic of Hungary, whereas the basic law fosters the peaceful political transition aiming at a multi-party system, parliamentary democracy and creating the rule of law based on a social market economy. It was specially stressed that a new constitution could be enacted only after the transition period was completed.⁹ According to the intentions of the 1989-90 constitution-drafters, the "final" constitution could be elaborated only in some years passed, after the social and economic relations had stabilised, the institutions and practice of the rule of law proved operational.

Unfortunately, the favourable political situation for making a new constitution still has not matured. We went closest to this goal between 1994-98, during the ruling of a socialist-liberal coalition. That government announced as a goal in its programme to adopt a new constitution. That socialist-liberal government did possess the necessary two-thirds parliamentary majority. But the different political and philosophical views on the possible content of a new constitution hampered the completion of the

⁸ *see above pp. 326-328.*

⁹ *A Magyar Köztársaság Alkotmánya. Korona Kiadó. Budapest, p. 11.*

process. The Ministry of Justice had drafted the regulatory concept of the new constitution already in spring 1995. This concept was highly spoken of by the domestic scientific circles and highly evaluated by the Venice Commission of the Council of Europe. An equally important partial success was that the Parliament accepted the concept on the new constitution and the normative text was also drafted. These documents may be a suitable basis for the continuation of the work in a more favourable political atmosphere in the future.¹⁰

The process of the drafting of the new constitution was characterised by disputes and dilemmas which are supposed to be affecting the constitutional development of the next decades as well. These days the connection between the constitution and the different aspects of social life are getting more and more direct. Besides being the basic law, the constitution has another vital function: it expresses and affects the scale of values of the society. In addition to regulating the structure and limits of the state organisation, it declares the social functions of the state, defines the possibilities and merits of state interference in social fields. In this way it affects the enforcement of social peace and justice. With this the constitution appears to be given a new dimension. In addition to the traditional sphere of public law, it also gains significance in the realities of equality of opportunity, social security, solidarity and interest reconciliation. In the XXI century the constitution as a new social contract must arrange the relationship between the individuals, the society and the state.¹¹

In the future the central problem of constitutionalisation processes will invariably remain the declaration of the social character of the rule of law, the acceptance of the basic law status of social rights and right to social security. Their qualifications as mere state objectives may lead to serious consequences:

- The governing majority may pursue a social policy not bound by the law.
- Moreover, the discretionary powers in the allocation of social allowances may open wide-ranging possibilities of subjectivism, consequently considerable groups may be left without any social assistance.¹²

Another very important group of factors affecting the constitutional development follows from the transformation of the political structure of the society. Parallely with the institutionalisation of the multi-party system, the civil society has become strongly organised. Besides the professional organisations, business federations, chambers and trade unions the structure of the emerging “public society” is more and more outlined; on behalf of the private sphere a greater demand is experienced in order to have an impact on the performance of public duties. These aspirations are mainly aimed at legislation. The representatives of civil society (as called in modern terms NGOs) often criticise the established representative democracy, where the non-political organisations have a very limited opportunity of influencing and enforcing their interests. The operation of the directly democratic institutions only has a complementary character as a result of the complicated legal regulations, and it is very ponderous. The political, especially the parliamentary parties exert excessive influence on the social spheres where the presence and dominance of parties is not necessarily justified, they “grudge the very air” from the organisations of civil society.

In the next few years the internal and external ambitions and effects will again highlight the need for consensual democracy, the creation of the constitutional basis of interest reconciliation. There are several ways of establishing the constitutional basis and institutions of consensual democracy and interest reconciliation:

- The issue of a bicameral parliament was already raised at the beginning of the political transition (the present parliament is unicameral). Recently these aspirations have been renewed – probably as criticism of the present situation – in order to complement the dominant political representation.

¹⁰ 119/1996. (XII.21.) OGY.Hat. Törvények és rendeletek hivatalos gyűjteménye. 1996. 4. Kötet pp 5135-5146.

¹¹ Herbert Schambeck: *Az alkotmányos alapelvekről és megvalósításuk lehetőségeiről. Az alkotmányozás jogi kérdései. Budapest, 1995. Július 6-7. ELTE Eötvös Kiadó Budapest. 1995. pp 118-119*

¹² Szigeti Péter: *A szociális jogállam követelményeinek érvényesülése az alkotmányos berendezkedésben. Budapest. Kézirat 2001. P 26.*

However, in the European practice bicameral parliaments are first of all the institutions of representing regional interests.

■ In the constitution drafting process the idea of establishing an Economic and Social Council, with competencies laid down in the constitution and working by the government or by the legislation, emerged in Hungary, too. Besides the classical French, Italian, Portuguese and Spanish constitutional practice the constitution of the new democratic Slovenia introduced such an organisation. In addition to making proposals and giving opinions, making original initiatives also falls within the competence of the council. This body ensures the participation of the different professional groups, employers, local self-governments in the formation of social policy.

■ To go beyond the current situation, the reregulation of the legislative process may come up as a third solution. A democratic legislative procedure should be adopted where constitutional guarantees ensure multilateral participation, wide-ranging and true professional debates. (The provisions for professional or social debates were repealed from the Hungarian Act on Legislative Procedure in May 1990). However, this form might create only restricted possibilities of complementing or transforming the system of representation.

In one or another way, but if next year a new left-wing Government came to power, there would be a political will to address this constitutional challenge. The parliamentary representation of national and ethnic minorities has not been solved for over a decade. The Hungarian Constitution grants wide rights for minorities, the conditions and guarantees of enforcement are regulated in a separate act. The system of ethnic self-governments is an important complement to local self-governments and it is possible to set up national self-governments as well. Since 1995 the parliamentary commissioner of minority rights has operated as a very effective institution of the protection of minority rights. Even in a European perspective we can claim that in Hungary a wide-ranging system of institutions and guarantees has been established to enforce minority rights.

In 1993 and 1998 several proposals were submitted to amend the election laws in order to grant parliamentary representation to minorities. The amendments could have created specific – positively discriminating – rules for minority representation in the Parliament. Both amendments were voted down on both occasions. In the proposed solutions the majority of the political parties assume corporative elements which hurt the principle of political representation and make parliamentary relations unpredictable. That is why the two-thirds majority could not be achieved. Yet this problem will have to be solved in the near future as the European Commission has also criticised the situation in its recent Progress Report.¹³

At the same time, parliamentary representation is granted for ethnic Hungarians living in the neighbouring countries. In several countries political organisations based on ethnic relations have the right to nominate candidates at the elections (Romania, Slovakia, Ukraine, Yugoslavia) or to grant representation in a specific way. Hungary will also cope with the problem either by changing the system of representation or by amending electoral rules.

Within the factors having an impact on the future constitutional process we must give account of the changes in the territorial division of the state organisation. In the Hungarian self-government system built up at the beginning of the '90s first of all the roles of local governments were strengthened. The now existing county self-governments neither by powers nor by tasks assigned to them are able to fulfill the future functions of regional governance. We will have to establish a new medium-level regional management with both administrative and self-governing character. To align with this objective, the powers of local, county, regional and central administrative and self-governing levels must be redistributed. This process not only will lead to legal-political restructuring, but will result in the implementation of the principle of subsidiarity. It will require the enforcement of a democratic organising principle which limits the interference on behalf of superior state organs and delegates powers to the level closest to citizens. The requirements of both the European integration and internal modernisation necessitate a comprehensive administrative and self-government reform, which should be based on constitutional footing.¹⁴

¹³ 2001 Regular Report on Hungary's Progress toward Accession. Sec. (2001) 1745. P 15.

¹⁴ Szilágyi István: *Európai Unió: Alkotmányos fejlődés és a regionalizmus. Valóság* 1996. 8.sz. pp 46-47.

Finally, when looking at the requirements and tendencies of the future, we must pay attention to the establishment of the constitutional minimum of market economy as well. This means that the constitution must have a part which defines the fundamental constitutional principles of the operation of the economy, the recognition of the autonomy of entrepreneurs and in this context the limits of state intervention. The freedom of trade and industry, the protection of fair competition must be determined as constitutional fundamental rights. Constitutional regulations will at the same time create for the citizens the possibility of applying for protection to the Constitutional Court.¹⁵

A separate chapter of the constitution will have to rule on public finances and in relation to them the constitutional foundations of taxation. These well-based claims had already been raised during the constitution-drafting between 1994-96, and in the future these issues cannot be avoided being raised either.¹⁶

V. The impact of the EU integration process on the constitutional order

In the last decade the international impacts and requirements on the institutions and constitutional structure of rule of law institutions have increased. Surveys conducted at the beginning of the 1990s proved that inside the EU the public policy systems, the ways of operation of big and smaller Member States had undergone significant transformations. In the Member States the notion of "national interest" is defined in itself but ipso facto in relation to the European Union, exactly in interaction with the EU. There are few "domestic" public policy processes which essentially should not be tightly EU related. Consequently, the sharp contrast between domestic and external processes in terms of politics and public policy system does not make sense any more. Experiences have shown that every small country was forced to undergo a radical transformation process, that is their whole public policy system had to be reorganised from the central to each local government.¹⁷

The associated countries can not evade these impacts either. Moreover, their constitutional institutions will undergo significant changes. The depth and intensity of changes will be basically affected by the changes and development of the character of the Union. Namely, whether the supranational character or the intergovernmental cooperation will dominate?¹⁸

The EU integration process, the developments of the Eastward enlargement show that the candidate countries will have to meet the requirements of a constantly evolving EU constitutional acquis. The Association Agreement concluded with Hungary in 1999 had not yet contained such formulas. But in later association agreements concluded with other countries after 1994 the notion "Democracy Clause" can be found, which, among others calls for the respect of democratic principles and human rights.

In Copenhagen in June 1993 the Council of Europe laid down the membership criteria. The political criteria included some constitutional issues as well, like "...an applicant country shall assure ...stability of institutions guaranteeing democracy, rule of law, respect for human rights and protection of minority rights" etc.

In this field the Amsterdam Treaty in 1997 brought further specifications. The fundamental principles were formed into even more precise requirements, the rule of law was declared to be an accession criterion for associated countries, laid down in the Treaty on European Union.¹⁹ The content of third pillar cooperation in the field of justice and home affairs was significantly reconsidered. Besides visa

¹⁵ Sárközy Tamás: *Vállalkozási autonómia – feketegazdaság és a jog lehetőségei. Gazdaság és Jogtudomány 1996. 7-8.sz. p 25.*

¹⁶ *A Magyar Köztársaság Alkotmányának szabályozási koncepciója. Budapest, Igazságügyi Minisztérium. 1995. pp 64-67.*

¹⁷ Ágh Attila: *Az EU közpolitikája és a magyar csatlakozás. Politikatudományi Szemle. 1998. 4.sz. pp 100-103.*

¹⁸ Pokol Béla: *Az uniós csatlakozás és a magyar parlamentarizmus. Politikatudományi Szemle. 1998. 1.sz. p 90.*

¹⁹ *Az Európai Unióról szóló szerződés 49. §*

policy, immigration policy, refugee affairs, cooperation in the field of civil justice became ranked among community policies. So, from the point of view of national sovereignty more and more sensitive issues were raised in the community policies. The new requirements arising from the announcement of "the Area for Freedom, Security and Justice", the decisions of the Tampere Summit opened up new dimensions and set up new requirements for the candidate countries.

The adoption of the European Charter for Fundamental Rights in Nice in December 2000 clearly demonstrates the ambition of the EU to further develop the EU constitutional acquis.²⁰ It had already been expressed at the beginning of the negotiations with the Luxembourg group that the candidate countries will have to adopt and apply the whole acquis of the EU, moreover the constitutional acquis which will be in force in the EU at the time of the accession. Nevertheless, this task does not mean for the candidate countries that they ought to copy ready-made constitutional patterns in their own national systems. Flexible methods should be applied and forms suitable for national specialities should be found and adapted.²¹

Today we can regard Europe as a forming constitutional community, where the common historical, cultural and legal values manifest themselves. For this reason, the image of Europe cannot be merely reduced to a market economy determined by competition. When specifying the requirements to be met by the candidate countries, the EU must take into consideration these values, as well. These values must not dissolve in the enlargement process.²²

This attitude is clearly reflected in the White Paper of the European Commission entitled "European Governance" published at the end of July, 2001. In the course of the debate on the future of Europe effective forms of the modernisation and democratisation of European government must be addressed upon. It is the Commission's intention to enforce the five fundamental principles of good governance: (openness, participation, accountability, effectiveness and coherence) not only in the systems of government at EU level, but at the national, regional and local (self-government) levels as well. The common principles will inevitably bring together the institutions and the practice in the Member States and in the associated countries.²³

Hungary has begun to establish the constitutional preconditions of the accession and assess the prospective impacts. The most urgent task is to prepare the amendment of the Constitution. At present in Hungary there are no domestic constitutional obstacles to continuing and completing the negotiations. However, it is a solid expert opinion that accession to the EU requires the amendment of our effective constitution before the accession. Without this amendment the delegation of certain state powers deriving from our sovereignty or, in other words, the joint exercise of these powers with the organs of the Communities would involve breach of the constitution. This conflict must be prevented by amending the constitution – hopefully not in the far future.

In the relationship between the Communities and the Member States it is irrelevant whether a constitution has provisions to allow the delegation of certain state powers to supranational organisations or not. The constitutional authorisation is after all necessary so that the state will make way for the community law into the national legal system, thus, being enabled by the constitution, the community law can have supremacy over the domestic law.

The constitutional provisions of member states basically stipulate the definition of the content of the future amendment of the constitution. After comparing these provisions, we can draw the following conclusions:

²⁰ Dr Jenő Czuczai: *Challenge Stemming from European Charter of Fundamental Rights for the Candidate Countries in Eastern and Central Europe. Európa 2002. II. évf. 3. sz. pp 46-51*

²¹ Jenő Czuczai: *The legal alignment process with the constantly evolving constitutional acquis of the EU in Central and Eastern Europe. Európa 2002. II. évf. 1. sz. p 311*

²² Peter Häberle: *Európa mint formálódó alkotmányos közösség. Jogtudományi Szemle. 2001. október pp 431-439*

²³ *European Governance. A White Paper. Commission of the EC. Brussels 25. 7. 2001. Com. (2001) 428 final.*

In the Member States written constitutions rule on the limitation of sovereignty by an international treaty or for the benefit of an international organisation, or else they rule on the delegation of constitutional state powers (except the United Kingdom, where in the absence of written constitution, the alignment was made in the European Communities Act of 1972.) The constitutions of several member states have addressed the European Union or the European Communities. They describe the peculiarities of community law compared to traditional international law and underline the outstanding significance of the European integration.²⁴

The content of the amendment of the constitution must be defined by taking into account strict limitations and conditions, as they are important aspects of national sovereignty. The precise definition of the content is encumbered by the fact that in this respect the expression "moving target" used in connection with legal alignment is also relevant as community law is the case-law of the European Court of Justice. Furthermore, the relationship between national constitutions and national constitutional courts do not form a static system. Following the Treaty of Maastricht and the Treaty of Amsterdam, the tendency that besides establishing the transfer of powers, a wide-ranging system of conditions should be laid down as well is gaining ground. It refers to the notion that the delegation of constitutional powers

- a) should be voluntary,
- b) should be based on mutuality,
- c) should be done for the benefit of an organisation where the given state is a member.

On the other hand, on the occasion of the accession process no constitutional amendment is required to define the order of incorporating international treaties into the domestic legal order that is to convert the so called dualistic system into a monistic one, or to decide whether the implementation of the international treaty should be carried out in terms of a formal act, by promulgating it in a decree or by simply publishing it. From the point of view of the enforcement of community law in the national law, with regard to its direct effect, direct applicability, it is indifferent whether the dualistic or the monistic approach prevails in the national legal system.

When we wish to define the content of the so called integration clause we must take into account that the preparatory work in Hungary is not unprecedented. At community level there are plenty of relevant reference documents. In this respect we must mention the resolution of the European Parliament in June 1995 on the relationship between the national laws, the community law and constitutional laws of the Member States.

Two decisions made by the Hungarian Constitutional Court have ruled on the precepts which can stipulate the approaching codification.

The amendment of the constitution cannot be narrowed down to the delegation of power issue, or declaration of their joint exercise. The constitutions of the Member States contain wider and richer subject matters on this issue. According to their subject matters they can be classified as follows:

- a) delegation of certain state powers deriving from sovereignty, its principles and limits, declaration of constitutional reservations,
- b) the revision of electoral rules, its application to the nationals of the EU in case of regional or local elections, the electoral rules to send members of the European Parliament,
- c) the division of roles and responsibilities of the executive and the Parliament in integration affairs, the forms of cooperation,
- d) preparation for and ways of nomination into the different organs of the EU e.g. the National Bank of Hungary into the European System of Central Banks.

From this we can draw the express conclusion that we must interpret the establishment of the constitutional preconditions in a very broad sense, by no means can it be narrowed down only to the establishment of the content and the enactment of the integration clause.

Prior to the accession, but as well as after it, the parliament is an important participant of the process. On 31 March 1994, by parliamentary authorisation the Hungarian government submitted the application

²⁴ *EU Enlargement. The Constitutional Impact at EU and National Level. Edited by: Alfred E. Kellermann, Jaap W. de Zwaan, Jenő Czuczai. T.M.C. Asser Press The Hague 2001. 601 final.*

of the Republic of Hungary for the accession to the Council of the European Union. The government entered into the accession negotiations by parliamentary authorisation. The result, the accession treaty will have to be ratified and promulgated by the parliament. These negotiations cannot be carried out without permanent parliamentary supervision. Over and above that this condition unambiguously follows from the legal situation, it is at the same time practical to respect and observe the role of the Parliament. On the one hand, it is easier and faster to have the accession treaty ratified by the parliament if the parliament has regular and substantial opportunity to oversee the preparation in process. On the other hand, the negotiating positions of the government can be stronger if sometimes the negotiators can refer to the position of the parliament, to the terms set by the parliament.

Another key issue is the role of the Parliament in influencing the positions to be represented by the Hungarian government in the decision-making processes of the community after the accession. Essentially, the success of the domestic democratic legitimation of the European integration turns on this very point. The Member States attach great importance to the role of national parliaments in the integration. This role has clearly and unequivocally regulated, the circle of legislative subject matters has been precisely defined. At present the roles and responsibilities of national parliaments in the process of integration are regulated in separate acts in ten Member States.

The preliminary reporting on community draft acts needs special forms of organisational and working order. (Under the Scrutiny System the British Parliament has to give an opinion of about 800 community documents, drafts.) After the accession the Hungarian Parliament will have to set up and operate a system that will be able to solve these tasks.

We cannot stress often enough: only a procedure granting the substantial participation of the Parliament can prevent the European integration process from losing its democratic legitimacy in Hungary, only such a procedure can prevent the principle of democracy based on public consent from getting injured and only the participation of the Parliament can prevent that community institutions lose contacts with the electorate of the Member States.

So far consensus has been reached in Hungary on the issue that the conclusion or ratification of the international treaty on Hungary's accession to the EU and the related amendment to the Constitution will have to be put to consultative referendum. I do believe that this referendum to be held will be confirmative for accession since public support is now at 62 %.

In conclusion it is important to emphasise:

The Hungarian constitutional development has not yet been completed. The EU accession process has a significant impact on nearly every element of the constitutional order. Still, the demand for changes follows from our internal situation as well. Besides accepting the integration clause in a broad sense,

- we will have to grant parliamentary representation to national and ethnic minorities,
- create the constitutional basis for social dialogue,
- we will have to constitute the position of regions in terms of public law,
- we will have to guarantee the main elements of social security,
- we will have to lay down the basic economic rights,
- and last, but not least, we will have to amend the electoral rules.

As a member of the EU new tasks will be assigned to the judiciary, the public administration, local governments. The role of the Constitutional Court will change. Hungary will not be able to solve all these tasks by simply amending the Constitution. I am convinced that we must return to the constitutionalisation process which stopped in 1997. This very complex task can only be solved by making and enacting a new constitution.

Bánfalvi Mária*

– Szakács Ferenc**

– Nagy István*** – Veres Nóra****

AZ A-TÍPUSÚ (MENEDZSER-) SZEMÉLYISÉG FOGALMÁNAK KRITIKAI ELEMZÉSE¹

1. Az A-típusú magatartás

Szinte minden nyelvben fellelhető olyan kifejezés, sajátos fordulat, amely a *szív – érzelem* összefüggést fejezi ki (pl. *szívfájdalom, szomorú szívvel, ne fájdítsd a szívemet, ne vedd a szívedre, fáj a szívem érte, megszakad a szívem, szíves-örömet, szívvel-lélelkel, szívesen stb.*), ez a „tudás” tehát ősidők óta része a köznapi gondolkodásnak (Ignác Piroska, 2001).

Az érzelmi tényezőknek a szív működésre gyakorolt hatását már 1628-ban leírta William Harvey, sőt, magának a koronária-megbetegedésnek az *aggodalmaskodással, szorongással* való összefüggésére is már 1892-ben felhívta a figyelmet William Osler (idézi: Carson, R.C. és szerző társai, 1996). Egy későbbi tanulmányában (Osler, W., 1910) pedig már lényegében leírta azt a *magatartásmódot*, amely anginás megbetegedést okozhat: „...*testileg-lelkileg élénk, gyors, éles, ambiciózus, túlfűtött személy, akinek jel-szava: mindig teljes sebességgel előre*” (Matthews, G., Deary, I.J., 1999).

Ma már szinte általánosan elfogadott, hogy a „*menedzserbetegségként*” is emlegetett szívinfarktusra (valamint koronária- és egyéb szív-érrendszeri megbetegedésre) hajlamosító tényezők között *pszichoszociális, érzelmi* tényezőknek és *bizonyos magatartásmódoknak* kiemelt jelentőségük van (B. Kakas Gizella, 1995).

Ezt a bizonyos *magatartásmódot* – tudományos módszerekkel – először kardiológusok írták le (Friedman, M., Rosenman, R., 1959). Maguk konstruálta *strukturált interjúval* (SI), amelynek során nem csak a válaszok tartalmát regisztrálták, hanem a megkérdezettek viselkedését is, kimutatták, hogy a szív-koszorúér betegségben szenvedő betegek többségére a következő *A-típusú* (a szerzők azokat, akik ezek-

* Bánfalvi Mária főiskolai adjunktus, Általános Vállalkozási Főiskola.

** Szakács Ferenc kandidátus, tanszékvezető főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola.

*** Nagy István főiskolai tanársegéd, Általános Vállalkozási Főiskola.

**** Veres Nóra tanársegéd, Általános Vállalkozási Főiskola.

¹ A *Vállalkozói személyiség című ÁVF-kutatás* (témavezető: Szakács Ferenc) kutatási eredménye alapján készült tanulmány.

kel a tulajdonságokkal nem, vagy éppen az ellenkezőjükkal voltak jellemezhetőek, B-típusúaknak nevezték el) *tulajdonságok* jellemzők (Friedman és Rosenman, 1974 nyomán közli: Atkinson, R.L. és szerző társai. 1999, 419. o.):

- két dolgon gondolkozik vagy két dolgot csinál egyszerre,
- egyre több tevékenységet tervez egyre kevesebb időre,
- nem veszi észre és nem is érdeklődik a környezete és a szép dolgok iránt,
- sürgeti mások beszédét,
- indokolatlanul izgatott, amikor sorban kell állnia, vagy amikor úgy érzi, hogy az előtte haladó kocsi túl lassan megy,
- úgy gondolja, hogy ha azt akarja, hogy valami jól meg legyen csinálva, magának kell elvégeznie,
- gesztikulál beszéd közben,
- gyakran himbálja a lábszárát és csettintget az ujaival,
- robbanékonysággal beszél, és gyakran használ obszcén kifejezéseket,
- fetisizálja a pontosságot,
- nehezeére esik, hogy csak üljön és ne csináljon semmit,
- szinte minden játékot győzelemre játszik, még gyerekeivel is,
- számokban méri saját és mások teljesítményét (hány beteget kezelt, hány cikket írt stb.),
- beszéd közben cuppant, bólogat, ökölbe szorítja a kezét, veri az asztalt,
- türelmetlenné válik, amikor azt látja, hogy mások olyasmit csinálnak, amiről azt gondolja, ő jobban vagy gyorsabban tudná megcsinálni.
- gyorsan pislog és emelgeti a szemöldökét.

Egy későbbi szerző (Evans, P., 1998) szinte karikatúraszerűen így jellemzi ezt a típust: „*Vannak emberek, akik szinte betegesen törekszenek a sikerre, elismertségre, teljesítményversenyre, állandó sürgetésben élnek, türelmetlenek és intoleránsak, könnyen ellenségessé, sőt agresszívvá válnak. Mindenütt kihívást, megvalósítandó célokat látnak, az élet minden helyzetében nyerni akarnak, gyorsan beszélnek és cselekednek, félbeszakítják a másikat, képtelenek végigvárni mondandójukat. Az eredményességet mennyiségben mérik, nem a megvalósított célok minőségében. És csak felületesen érdeklik őket az élet esztétikai vonatkozásai.*”

Az A-típusra jellemző, alapvetően fontosnak tartott tulajdonságok (versengés, teljesítmény-orientáltság, türelmetlenség, ellenségesség, agresszivitás, intolerancia stb.) a következő három fő komponens köré rendezhetőek: *ellenségesség* (hosztilitás, agresszivitás), *nyugtalanosság* (irritáltság, frusztráltság), *teljesítménymotiváció* (sikervágy, ambíció, versengés).

Azt feltételezték (későbbi vizsgálataikban többen ki is mutatták), hogy az A-típusba tartozó magatartásminták a szívbetegségek *rizikótényezőinek* tekinthetők. (Friedman és szerzőtársai, 1969, 1974, 1984). Ez a felismerés mind az orvosi, mind a pszichológiai tudományok területén igen kiterjedt kutatási tevékenységet indított el, amelynek főbb eredményeit számos összefoglaló tanulmány (magyar nyelven: B. Kakas Gizella és Séra László., 1991), monográfia és tankönyv (Atkinson, R.L és szerzőtársai, 1992; Carson, R.C. és szerzőtársai. 1996; Comer, R.J., 2000) ismerteti.

Több kutató ellenőrizte, hogy a (különböző) szívmegebetegedésben szenvedőkre valóban jellemző-e az A-típusú magatartás, illetve, hogy az A-típusba sorolható személyek közül szignifikánsan többen lesznek-e szívbetegek. Egy valamivel több, mint 3000 egészséges (39-59 éves) férfira kiterjedő, nyolc éves utánkövetéses vizsgálat során kimutatták, hogy azok közül, akik a vizsgálat kezdetén (még egészségesen), az „eredeti” strukturált interjú (SI) módszerrel mérve A-típusúaknak bizonyultak, a vizsgálati időszak végére kb. kétszer többen lettek (valamilyen) szívbetegek, mint a B-típusúak közül. (Rosenman és szerzőtársai, 1975). Egy másik nagy vizsgálatban, az úgynevezett „Framingham Tanulmányban” (Haynes és szerzőtársai, 1980), amelyben nők és férfiak vegyesen vettek részt, önjellemző (úgynevezett Q-rende-ző) kérdőívekkel (tehát nem az eredeti SI-vel) történt a besorolás. Az A-típusúak között ugyan valóban szignifikánsan gyakoribb volt az anginás megbetegedések száma, mint a B-típusúak között (mégpedig férfiak és nők esetében egyaránt), de a myocardialis zavarokra ez már nem volt igaz.

A felgyülemlett kutatási eredményeket bizonyítékként elfogadva az A-típusú magatartást 1981-ben az Amerikai Szívgyógyászok Társasága hivatalosan is besorolta a koszorúér megbetegedés rizikótényezői közé (idézi: Atkinson, R.L. és szerzőtársai, 1999).

A mind kiterjedtebben folyó kutatások között azonban a számos megerősítő eredmény mellett egyre szaporodtak az eredetinek *ellentmondó* közlemények, amelyek negatív eredményeik miatt megkérdőjelezték az A-típusú magatartás és a koronária-megbetegedések közötti összefüggés létezését (Fischman, J., 1987).

Az *ellentmondások* lehetséges okaira több „metaelemzés” szerzői keresték a magyarázatot. Elsősorban *fogalmi és metodikai* hiányosságokra, valamint *egyéb oki tényezőkre* hívták fel a figyelmet.

1.1. Fogalmi problémák

A szakirodalomban szinonimaként szerepelnek a következő megnevezések: *A-típusú személyiség*, *A-típusú személyiségstílus*, *A-típusú viselkedés*, *A-típusú viselkedés-minta*, *A-típusú cselekvési stílus*, *A-típusú magatartás* stb. Maga ez a tény azt jelzi, hogy a személyiségelmélet még nem dolgozta ki kellőképpen a fogalmat. (Igaz, maga a személyiség-lélektan sem mentes konceptuális problémáktól, lásd: Szakács Ferenc és Kulcsár Zsuzsanna., 2001).

Mi azért használjuk a „*magatartás*” kifejezést, mert úgy véljük, hogy:

- a.) önreflektált („megideologizált”), önvezérelt (Tringer L., 2001) és tipikus (szokásos),
- b.) komplex és rendszerszerű viselkedésről van szó, amely azonban
- c.) nem mutatja azt a konzisztenciát, állandóságot és folyamatosságot, a szerveződésnek azt a magas szintjét, a személy oly általános és lényegi kifejeződését, mint az a személyiség-fogalmától elvárható.

Igyekszünk tehát azok szóhasználatához igazodni, akik elméleti, hierarchikus szintkülönbséget látnak a *cselekvés*, *viselkedés*, *magatartás*, *személyiség* fogalmak között.

Az általános szóhasználati (fogalmi) zűrzavar mellett az egyes A-típus fogalmakon belül is számos probléma merül fel.

Több tanulmány hangsúlyozza az *A-típusú személyiség* fogalmának tisztázatlanságát. Vannak szerzők, akik „*vonáseleméleti*” fogalomként kezelik és ennek keretében értelmezik az irodalmi tapasztalatokat (Matthews, G., Deary, I.J., 1999). Mások azt emelik ki, hogy tulajdonképpen magának a *típus* szónak a használata is megalapozatlan, mivel tipológiai értelemben sem az A, sem a B nem tekinthető személyiség-típusnak (Hárdi István, 2000). Némely szerző arra mutat rá, hogy *személyiségelméleti* szempontból mennyire heterogén ez a fogalom: *traitista*, *sztituacionalista*, *tanuláseleméleti*, vagy éppen *pszichodinamikus* modellbe tartozó koncepciók keverednek (B. Kakas Gizella, Séra László. 1991). Számos szerző azt hangsúlyozza, hogy a fogalomban jelenségtani szinten sajátos „*összetettség*” tapasztalható: *viselkedési diszpozíciók* (ambíció, agresszivitás, kompetitívitás stb.), *sajátos nyílt viselkedés-módok* (heves, gyors beszéd és mozgás, izomfeszültség, fokozott éberség stb.) és *érzelmi reakciók* (harag, ellenségesség stb.) keverednek (Rosenman, Swan, Carmelli. 1988).

Több szerző mutatja ki, hogy az *A-típus* fogalma *multidimenzionális, többfaktoros konstrukció* (Lee, C. és szerzőtársai., 1996; Ramanaiyah, N.V., Sharpe, J.P., 1997), vagyis *többféle* (különböző tulajdonságokból „*összeálló*”) *altípust* foglal magában, amelyek egymástól függetlenül, önállóan is reprezentálhatják az A-típusúnak nevezett magatartást.

Számos kutató, különféle módszerekkel keresett összefüggéseket az A-típus és egyéb személyiségjellemzők között. Egy, a kérdés szakirodalmát elemzően áttekintő (fentebb már idézett) tanulmány (Lee, C. és szerzőtársai, 1996) szerint a kutatók többféle fő *aspektus* szerint definiálják az A-típus fogalmát. Ezek: a *kontrollálhatatlanság*, az *öninvolváltság*, a *kialakulás (fejlődés)*, a *kognitív-szociális tanulási modell*, az *önértékelés*, az *értékek és hiedelmek*, a *tanulási teljesítmény és az egészségesség szempontjai*. Az A-típusú viselkedés/magatartás („*behavior*”) fogalmán belül *kilenc faktort* különítettek el, de hangsúlyozzák, hogy ezek közül legfeljebb kettőnek van köze a szívmegetegedéshez: az *ellenségességnek és az időzavarnak*. Egy, *menedzsereket és vállalkozókat* vizsgáló tanulmány (Morrison, K.A., 1997) arról számol be, hogy az A-típus az *extraverzióval* pozitív, míg a *barátságossággal (kellemességgel, nyájassággal)* negatív korrelációban van. (Ami azért érdekes, mert az extravertált személyek többségére éppen a szociális affinitás, kapcsolatteremtő képesség, barátságosság a jellemző!) Ugyanez a szerző nem talált összefüggést az A-típus és az „*Ön-monitorozás*” (a mi szóhasználatunkban: önellenőrzés) között, jóllehet számos közlemény valamilyen (pozitív vagy negatív) összefüggés meglétét valószínűsíti (pl. Furnham, A., 1989, Mellor, S., Berg, L.A., 1989). Valamilyen korreláció egyébként elvárható lenne, hiszen az „*Ön-monitorozás*” olyan magatartásmódot jelent, amely az önérvényesítő viselkedés során nagymértékben *igazodik a helyzetbe* és az abban résztvevő személyekhez., míg ennek hiánya olyan személyt jellemez, aki nem képes alkalmazkodni, hanem saját törekvéseit „*vakon*” követi (Snyder, M., 1974, 1987). Az eredmények közül figyelemreméltó még, hogy pozitív korrelációt találtak az A-típus és „*Kontrollhely*” mutatói között (Morrison, K.A., 1997), vagyis az A-típusú személy sokkal inkább magában keresi a vele történtek (sikerek-kudarok) okait, mintsem rajta kívül álló tényezőkben. (Ami az előbbivel együtt – szerintünk – azt jelzi, hogy az A-típusú személy nincs ugyan tekintettel a szituációra, de ennek tudatában van, viselkedése tehát „*önreflektált*”, azaz magatartásként funkcionál.) Más kutatók is elkülönítették a „*sztituáció-orientált*” és „*személyiség-vezérelt*” altípusokat az A-típuson belül (Goldberg, C., 1985, V. Lévai Katalin., 2000).

Több szerző találta úgy, hogy az A-típus tulajdonságai közül némelyek (pl. a fokozott teljesítményre való törekvés) *pozitív hatásúak* (jó tanulmányi eredménnyel társulnak), és csak bizonyos tulajdonságai (pl.

irritabilitás, türelmetlenség) vezetnek a szív megbetegedéséhez (Taylor, M. et al. 1984, Spence, J.T., és szerzőtársai, 1987).

Az A-típus fogalma tehát annyira tág (nem egyértelműen definiált), hogy szigorú értelemben csak az egyes módszerekhez kötött, *különféle A-típus fogalmakról* beszélhetünk.

Jelenségtanilag majdnem hasonlóan tág (tartalmában nem jól definiált) fogalom a „*koronária-megbetegedés*” is, nem is szólva a „*szívrendellenesség*”, „*szívmebetegedés*” fogalmakról.

Azok a szerzők, akik az A-típus fogalmát leszűkítik a *hosztilitásra* (mivel ezt találták a leginkább prediktív erejű rizikótényezőnek), hasonló fogalmi problémákkal küszködnek.

Jóllehet számos tanulmány kimutatta a *hosztilitás* rizikó-tényező szerepét (Miller, TQ, és szerzőtársai. 1996; Whiteman MC, és szerzőtársai, 1997; Hemingway, H., Marmot, M., 1999), többen tettek kritikus észrevételt, ez esetben is a fogalmi tisztázatlanságot véve célba. Rámutattak (Whiteman M.C., és szerzőtársai. 1997), hogy a *hosztilitás* fogalmának az egyes szerzők által közölt implikációi (hasonlóan az A-típus fogalmához) különféle, nem összevonható jelenség-szinteket mosnak egybe: *érzéseket, gondolatokat, szándékokat, hiedelmeket, attitűdöket és nyílt cselekvéseket*. Több szerző hangsúlyozza ezért, hogy különbséget kell tenni a *hosztilitás szubjektív érzése és nyílt kifejeződése* között és ezek mérésére megfelelő metodikát kell alkalmazni (Edwards, J.R., Baglioni, A.J., Cooper, C.L., 1990, Barefoot J.C., 1992; Siegman AW., 1994), feltárva a mérőeszközök (pl. MMPI) sajátos „támadófelületeit”, figyelembe véve konstrukciós és koncepcionális sajátosságait (pl. teoretikus vagy empirikus jellegüket). Zűrzavart eredményezett az is, hogy az „*agresszivitás*” és „*hosztilitás*” fogalmakat gyakran *szinonimaként* használják, hol magatartási, hol tesztjegyekkel azonosítva őket. Külön nehézséget jelent, hogy „*Az agresszió világa*” (Hárdi István. 2000) maga is jelenségtanilag sokrétű, szóhasználatában sokjelentésű, igen különféle elméleti irányokból megközelíthető téma.

Összefoglalásként – kis túlzással – azt mondhatjuk tehát, hogy azok az empirikus vizsgálati eredmények, amelyek közelebbi meghatározások nélkül, *általánosságban az A-típus versus szívbetegség* jellegű összefüggésekre vonatkoznak, a fogalmi tisztázatlanságok miatt (sem pro, sem kontra) *nem értékelhetők*.

1.2. Módszertani problémák

A legtöbb *módszertani* problémát az okozta, hogy eltérő volt az „eredeti” (SI) módszerrel mért és a másféle (továbbfejlesztett) kérdőívvel megállapított „A-típus” pszichológiai tartalma, azaz *nem volt megfelelő a „mérőeszközök” konkurens validitása*.

A később kialakított kérdőívek némelyikét (Bortner, R., 1969) validálták ugyan az eredetivel (idézi: B. Kakas Gizella, Séra László, 1991), de a többség esetében ez pszichometriailag elfogadható módon nem történt meg.

Nem csodálható tehát, hogy azok a nagyméretű, több módszert alkalmazó vizsgálatok, amelyek az „eredeti” mellett más (Jenkins, C.D., 1971, 1976, Jenkins, C.D. és szerzőtársai, 1971) módszert is alkalmaztak, kimutatták, hogy ugyanazon populáció esetében az egyik (az eredeti SI) módszer jelzett összefüggést, a másik nem (Booth-Kewley, S., Friedman, H.S., 1987).

A másik ugyancsak jelentős módszertani probléma – szerintünk – abból fakad, hogy az A-típus mérőeszközeinek (kérdőíveinek) egyes tételei *nem súlyozottan*, hanem mindegyik 1-1 pontértékkel szerepel az összesítésben. (A „skála-módszereknek” ez a hibája egyéb klinikai pszichodiagnosztikai módszereknél is sok problémát eredményez, lásd Mérei F., Szakács F. 1995). Bebizonyosodott ugyanis, hogy azok a tulajdonságok, személyiségtényezők, karakterjegyek stb., amelyek az A-típus komponensei, *nem egyenlő erejű* rizikótényezők. Egy vizsgálat (Dembroski T.M., 1985) eredményei szerint például az A-típus tizenkét komponense közül mindössze kettő prediktív értékű: a *hosztilitás (ellenségesség)* és a *nem manifestált (nyíltan ki nem fejezett) agresszivitás*. Szerzők kiemelték, hogy legfőképpen a „*cinikus ellenségesség*” jelzi előre a későbbi bajt, amely magatartás magában foglalja a *bizalmatlanságot, gyanakvást, sértődöttséget, fenyegetettség-érzést, szinte állandó ingerültséget, haragot mások iránt*. (Különös, de nincs nyoma annak, hogy valaki felismerte volna ebben a jellemzésben a *szenzitív-paranoid személyiséghez* való hasonlatosságot. „Csak” a legfontosabb jegy, a *projekció hiányzik*. Lehetséges, hogy éppen ez az elhárító mechanizmus biztosít a valódi paranoidok számára homeosztatisz állapotot, megvédve így őket a distressztől, a szervi megbetegedéstől?)

Akadnak azonban olyan szerzők is, akik egyáltalán nem fogadták el a *hosztilitás és szívbetegségek* közötti összefüggést kimutató közleményeket, kétségbe vonva azok tudományos értékét a *nem kielégítő és nem korrekt statisztikai matematikai elemzések* miatt (Petticrew, M. és szerzőtársai, 1999).

Az utólagos elemzések során az is kiderült, hogy még a „nagy klasszikus” vizsgálatok (mint amilyen a már idézett „Framingham Tanulmány”) eredményeit is újra kell értelmezni. Kimutatták például, hogy a

férfiak esetében kétségtelenül mutatkozó összefüggés az A-típus és a későbbi koronária-megbetegedés között csak a „*fehér galléros*” betegek esetében jelentkezik markánsan. A „*kék gallérosok*” között ez sokkal kevésbé gyakori, sőt a 65-74 évesek csoportjában kifejezetten az ellenkezője igaz: a *B-típusúak* közül *szignifikánsan többen* betegedtek meg, mint az A-típusúak közül (Thoreson, C.E., Powell, L.H. 1992). Az összefüggés tehát még a hívők eredményei szerint sem kétségen felüli bizonyosság.

1.3. A mediáció problémái

További (értelmezési) problémaként jelentkezik az a tény, hogy még a „leghívőbb” szerzők többsége is csak *stochasztikus kapcsolatról* (korrelációról, azaz a megvizsgált eseteknek nem 100%-ára érvényes, nem funkcionális összefüggésről) értekezik. Kevesebb szó esik arról, hogy a (különféle) A-típusú magatartás hogyan is okozza a szervi megbetegedést, milyen közvetítő tényezők révén fejti ki hatását.

A magatartás (személyiség) és megbetegedés kapcsolatának többféle elvi modellje ismeretes (Suls, J., Rittenhouse, J.D. 1990, Smith, T.W., Williams, P.G., 1992, idézi: Matthews, G., Deary, I.J., 1999):

- magatartás (személyiség) eredményezi a betegséget
- biológiai okok eredményezik a magatartást (személyiséget) és a betegséget
- a személyiség hoz létre olyan veszélyeztető viselkedéseket, szokásokat (pl. dohányzás), amelyek betegséget eredményeznek,
- a betegség eredményezi a sajátos magatartást (személyiséget).

Az ok-okozati összefüggések speciális tényezőinek feltárására vállalkozó tanulmányok többféle *közvetítő mechanizmust* feltételeztek (mutattak ki).

1.3.1. Kognitív tényezők

Az egyik ilyen felismerés (Price, V.A., 1982): az A-típusú magatartás nem veleszületett, állandó tulajdonság, hanem *fejlődés* eredménye. (Az A-típus nem születik, hanem lesz?) Nem mindegy tehát, hogy fejlődésének melyik szakaszában vizsgáljuk az egyént.

E kognitív tanuláseméleti elemzés szerint a sajátos reakció-mód annak a következménye, hogy az A-típusú személyek gondolkodását sajátos hiedelmek (tévhit) torzítják.

Ezek a *hiedelmek* (amelyek a gyermek szocializációja során alakulnak ki a család, az iskola, a barátok és a médiumok hatására) a következők:

- annak érdekében, hogy mások tetszését megnyerjük, állandóan fokozni kell teljesítményünket
- nincs megbízható (univerzális) összefüggés a morális principiumok és a cselekvés jósága között (néha a rossz szándék is jót, illetve a jó szándék is rosszat eredményez), ezért mindig egyénileg, saját törvények alapján kell döntenünk
- a megszerezhető javak száma korlátozott, ezért mindig versengeni, küzdeni kell értük.

Ezeket a hiedelmeket szemügyre véve úgy tűnik fel, hogy az A-típusúak főként a *siker-kudarcc* élmények *túlértékelése* miatt kerülnek a *sikervágy – túlvállalkozás – időhiány – kudarc (-tól való félelem) – stressz – megbetegedés* végzetes sodrába. („Sokat akar a szarka, de nem bírja a farka”?) Ez (legalábbis részben) érthetővé teszi, miért oly gyakori ez a megbetegedés a menedzserek körében. (Részletesebb tárgyalására visszatérünk a „Stressz-tényezők” című pontban.)

A fiatalokra, sőt gyermekekre is kiterjedő vizsgálatok (Hunter, S.M. és szerzőtársai., 1982, Taylor, S.E., 1991, Oginska-Bulik, N., Juczynski, Z., 1998, Nay, R.E., Wagner, M.K. 1990) eredményei azonban *csak részben igazolták* a fenti feltevést. Az igaz, hogy az A-típusba sorolt gyermekek élettörténetében az átlagosnál több *stressz-eseményt* találtak. Lehetséges tehát, hogy az A-típusra jellemző sajátos magatartás a negatív élethelyzetek, megterhelő élmények következtében fejlődött ki. Ugyanakkor azonban az „A-típusú” felnőttekre jellemző tulajdonságok már a gyermekeknél is igen korán, esetleg már a negatív élmények előtt is határozottan megnyilvánultak: *beszédesebbek, aktívabbak, agresszívebbek, teljesítményre törekvőbbek, türelmetlenebbek* voltak.

Ez azt a gondolatot veti fel, hogy talán mégis valamilyen predispozícióról (pl. *idegrendszeri típusról, sajátos reakciómódról, stressz-feldolgozási stílusról*), esetleg genetikus determináltságról (Eysenck, H., Fulker, D., 1983) lehet szó, amely(ek) következménye(i) az A-típusú viselkedés(ek). (Az A-típus nem lesz, hanem születik?)

1.3.2. Fiziológiai tényezők

Az irodalmi adatok megerősítik az előbbi feltevést. Az A-típusú viselkedés és a fiziológiai változások kapcsolatát (is) áttekintő tanulmány (B. Kakas Gizella, Séra László. 1991) szerint kétségtelenül kimutatható volt, hogy terheléses helyzetben (pl. stresszhelyzetekben), hevesebb vegetatív reakció jellemzi az "A-típusú" személyeket. Az is kiderült azonban, hogy az A-típusú személyek preferálják a kihívást jelentő, nehéz feladatokat, helyzeteket. Más szerzők a stresszre való fokozott reaktivitást neuronális és hormonális szinten is kimutatták, és megállapították, hogy az A-típusú személyeket a teljes szimpatikus idegrendszer fokozott reaktivitása jellemzi (Dembroski, T.M. és szerzőtársai, 1985). Olyan közlemény is megjelent, amely arról számol be, hogy az A-típusú személyek hevesebb izomfeszültséggel végeznek egyszerű mozgásokat, mint a B-típusúak, ami fokozott rizikót jelent bizonyos mozgásszervi megbetegedésekre (Glasscock, N.F. és szerzőtársai, 1999). Mindezek a vizsgálati eredmények arra engednek következtetni, hogy a szervi (szív-) megbetegedést *stressztényezők eredményezik*.

1.3.3. Stressztényezők

A kutatók túlnyomó többsége a *stressz-elmélet* kereteiben magyarázza a pszichoszomatikus megbetegedés kialakulását. Ebben az értelmezési keretben evidens, hogy az A-típusú magatartásban jelentős egyéni különbségek különíthetők el, mivel valamely eseményre adott *stresszreakció intenzitása és fennállásának időtartama szubjektív és relatív*. (Az egyén vélekedésétől függ, hogy mi kelt benne feszültséget, és megküzdő képességétől az, hogy mennyire képes azt feldolgozni).

Ismeretes (lásd Atkinson, R.L. és szerzőtársai, 1999), hogy a stresszélményt (ezt a szorító-feszítő érzést) minden olyan tényező (bármilyen!) előidézheti, amelyet az egyén *károsnak, veszélyesnek* minősít. A leggyakoribb okok: *frusztrációk, konfliktusok, külső-belső kényszerek és igények*. Tudjuk, a stresszhatást módosító legfőbb tényezők: *a befolyásolhatóság* (annak hite, hogy az egyén képes befolyásolni az eseményt) és *a bejósolhatóság* (ha az egyén előre tudja, hogy valamely esemény bekövetkezik, kisebb a stresszhatása).

Az *egyéni értékelésnek és a megküzdő képességnek az elválaszthatatlanságát*, egymáshoz való viszonyát fejezi ki a „*stressz-sérülékenység*”, a „*distresszre való hajlamosság*” fogalma, amely kulcsa lehet a stressz-károsodás (distressz) megértésének. Azok a szerzők, akik ezt a fogalmat bevezették a szakirodalomba (Stone, S.V., Costa, P.T., Jr., 1990, idézi: Matthews, G., Deary, I.J., 1998), kiemelik, hogy ez az *egyénenként igen eltérő mértékű hajlam* rendszerint együtt jár a *neuroticizmussal, szorongásossággal, bosszútillatással, depresszióval, impulzivitással stb.* és ezen tulajdonságok valamilyen kontextusa eredményezné a „*sérülékenységet*”.

Más szerzők azt állítják, hogy sem maga a neuroticizmus, sem az ennek következtében kialakuló életvezetési stílus nem eredményez ilyen „hajlamot”, hanem az ilyen személyek fokozott *önfigyelése*, saját tüneteik, fiziológiai jelenségeik, reakcióik fokozott és rendszeres *túlértékelése*, s az ennek nyomán kialakuló *túlzott reagálás* eredményezi a *distresszre* való érzékenységet (hajlamot) (Smith, T.W., Williams, P.G. 1992, idézi: Matthews, G., Deary, I.J. 1998).

A *szomatikus károsodás minden esetben ott kezdődik, ahol az egyén megküzdő képessége véget ér*. Ez lehet az *objektíve túl erős* (pl. baleset, katasztrófa, hozzátartozó halála, állásvesztés stb.), a *szubjektíve túlértékelt* (pl. siker-külső) stressz-hatás, vagy lehet *idegrendszeri* (vegetatív) *túlérzékenység* következménye (Atkinson, R.L. és szerzőtársai, 1999).

Az eddigiek során a *megküzdési képességet* úgy kezeltük, mintha az valami egy dimenziós, csak „erős – gyenge” minősítéssel jellemezhető aktivitás lenne. Ez azonban nincs így, mivel a megküzdési folyamatnak legalább három fajtája (dimenziója) van: a *problémaorientált*, az *érzelemorientált* és az *elkerülő* megküzdési mód (Cox, T., Ferguson, E., 1991), amelyek hatékonysága korántsem egyenlő. (Evidens, hogy a probléma megértése, megoldása nélkül, vagy éppen azt elkerülve, pusztán az érzelmeken „rágódva” nem lehet eredményesen megküzdenni a stresszel.)

Úgy látszik tehát, hogy a *distressz kialakulását, a megbetegedést* az alábbi három hiba (külön-külön vagy együttesen) eredményezi:

- értékelési hiba (hiedelmek, kognitív stílus),
- reagálási hiba (idegrendszeri labilitás),
- megküzdési hiba (problémamegoldás hiánya, érzelmek perzisztenciája, elkerülő viselkedés).

Azt gondoljuk, hogy ezen hibák nélkül sem a fokozott teljesítményre való törekvés (workaholic), sem a túlzott, túl heves aktivitás, sem a túl erős kompetitív késztetés, stb., de még az ellenségesség sem betegíti meg a személyt. Ezek a *hiper-funkciók* csak a megküzdési képesség *hipo-funkcióival* együtt hat-

nak károsan a szervezetre, egyébként nem! Vagyis csak azok a „hiper-tulajdonságúak” betegszenek meg, akik egyúttal „hipo-tulajdonságokkal” is jellemezhetők. Egyetértünk tehát azzal a véleménnyel, amely szerint azok a különféle kutatási eredmények, amelyek kapcsolatot (korrelációt) mutattak ki valamely személyiség- (magatartás-) típus és valamely (szív-) megbetegedés között, sokkal inkább valamely kutatás elindítását, mintsem befejezését indokolhatnák (Matthews, G., Deary, I.J., 1998).

A kutatók közül többen feltételezik, hogy egyéni veleszületett sajátosságoktól, a *csökkent ellenállás* helyétől függ az, hogy ki reagál szív-, ki gyomor stb. megbetegedéssel. Mások azt feltételezik, hogy a *stresszorok* (a kiváltó okok) *specifikus természetűek*, vagyis némelyek elsősorban a szívet támadják meg (mint például az izgalom, túlhajszoltság), míg mások főként a gyomorra hatnak (mint például büntudat, a félelem stb.). Abban azonban minden kutató egyetért, hogy a stressz (minden *idegrendszeri, fiziológiai* velejárójával) tartós fennállása esetén *szomatikus károsodást, immunrendszeri deficitet, neurotranszmisszió-zavarokat*, egyszóval testi-lelki betegséget okozhat. (A stressz- és alkalmazkodási zavarok egészségügyi vonatkozásaira vonatkozó részletesebb ismeretanyagra lásd Moussong-Kovács Erzsébet, Zámbori János, 2001).

1.3.4. Egyéb rizikó-tényezők

Többen felhívják a figyelmet arra, hogy *nem személyiség-függő, egyéb tényezők* is okozhatják a szív-megbetegedést, akár önállóan, akár ko-determinánsként. E tényezők közé *pszichoszociális és organikus (biológiai)* okokat egyaránt sorolnak.

Egy, a pszichoszociális faktorok aetiológiai és prognosztikai szerepével foglalkozó tanulmány (Hemingway, H., Marmot, M., 1999) a vonatkozó szakirodalom áttekintése alapján úgy találta, hogy az A-típus mellett (amelyben elsősorban a hosztilitást emelték ki) ugyanolyan fontos tényezők a *depresszió és szorongás, a munkahelyi szervezettel kapcsolatos tényezők* (kontroll, függés, kompetencia), valamint a *szociális támogatottság hiánya is*. Olyan (pszichiátriai) közlemény is olvasható, amely a kardiovaszkuláris megbetegedések kialakulásában (és viszont!) a *depresszió* fontosságát hangsúlyozza, említést sem téve más (pl. pszichológiai) tényezőről (Rihmer Zoltán és munkatársai, 2001).

Hasonlóképpen rizikófaktornak bizonyultak: *a dohányzás, a magas vérnyomás, a magas koleszterin szint, egyéb megbetegedések (pl. diabetes), genetikai tényezők stb.* Az összefoglaló, a kérdést áttekintő tanulmányok szerzői szerint a szakirodalomban nincs egyetértés abban a tekintetben, hogy az A-típus ezekről függetlenül is rizikó tényezőnek tekinthető-e, vagy (más pszichoszomatikus kórképekhez hasonlóan), csak ezekkel (valamelyikkel) együtt, interaktivitásban. Több szerző mutatta ki valamilyen *családi sajátosság* patogén szerepét is (Wirsching, M., 1986, idézi: Hárdi I., 2000).

Kérdés, hogy sajátos rizikó-tényezőnek tekinthető-e a *menedzseri tevékenység*, azaz valóban indokolt-e valójában a *menedzserbetegség* megjelölés?

A szerzők egy része tényként fogadja el, hogy a *menedzseri munkához elengedhetetlen az A-típusú viselkedés* (Pedler, M., Burgoyne, J., Boydell, T., 1994), ezért érthető, hogy a vezető beosztásúak között több az A-típusú személy. Más közlemények azonban (V. Lévai Katalin, 2000) arról számolnak be, hogy vezető beosztású vizsgálati mintájukban az A- és B-típusúak egyenlő arányban fordultak elő. Vannak olyan szerzők is (Vekerdy I. és munkatársai, 1990, idézi: V. Lévai Katalin, 2000), akiknek a vizsgálatában részt vevő személyek közül az A-típusúak kivétel nélkül vezető beosztásban voltak. Nem találtunk olyan felmérést, amely meggyőző választ adna arra a kérdésre, hogy a vezető beosztásúak (menedzserek) között (általában) milyen gyakorisággal fordulnak elő A-típusú személyek, de azt (az Általános Vállalkozási Főiskolán végzett tájékoztató beszélgetések alapján) valószínűnek tartjuk, hogy a szakmai közvélekedés szerint a menedzserek többsége valóban A-típusú.

Fentebb azt láttuk be, hogy ez a magatartásmód fokozott *stresszérzékenységgel* jár együtt. Akkor tehát a menedzser fátumszerűen belebetegszik foglalkozásába? Bizonyosan nem, hiszen a menedzserek közül többen egyáltalán nem betegszenek meg, jóllehet munkakörülményeik azonosak a megbetegedett társaikkal.

Mivel a „*körülmenyek*” minden menedzser számára (legalábbis elvben) *objektíve* egyenlőek következésképpen a *beteg-nem beteg menedzser* közötti különbséget valahol az előzőek során leírt *szubjektív* jelenségekben, a *stressz-sérülékenységben*, vagy *hajlamba*, közelebbről a *megküzdési képesség relatív gyengeségében* kell keresnünk.

Elvi különbség tehát nincs a menedzser-nem menedzser stressz-megbetegedés között. Itt is, ott is a hiper- és hipofunkciók arányán múlik, hogy létrejön-e a distressz állapot, ahol az egyén többé nem képes megküzdeni a stresszel.

Kérdés marad azonban, hogy átlagos (normális) megküzdési képesség elegendő-e a menedzseri tevékenységhez, azaz nem jár-e sajátos többlet-stresszel ez a foglalkozás?

A menedzser egy szervezetnek mint komplex egésznek az eredményes működését biztosítja, azaz elérendő célokat fogalmaz meg, szervezési és végrehajtási feladatokat lát el, biztosítja a végrehajtáshoz szükséges feltételeket stb. (Kotter, J., 1990, idézi: Bakacsi Gyula, 2000). Ha figyelembe vesszük, hogy mindezek érdekében olyan szaktevékenységekre, olyan szakemberekre vonatkozó javaslatokat kell tennie, olyan döntéseket kell hoznia, amely szakterületekre vonatkozó speciális szakképzettsége nincs, de felelőssége az egész szervezetre kiterjed, megérthetjük, miért szinte elkerülhetetlenek a frusztrációk és konfliktusok munkája során. Ha még azt is felismerjük, hogy kikerülhetetlen és állandó stresszforrást jelentenek számára az olyasféle aggodalmak, mint: képes-e befolyásolni munkahelyzetét, bejósolni eredményességét, akkor világossá válik, hogy a menedzser valóban (tartós) stresszállapotban él, mégpedig legtöbbször úgy, hogy sem a megelőzésre, sem a korrekcióra nincsenek eredményes megküzdési stratégiái (Szakács Ferenc, 1998). Belátható tehát, hogy közülük a fokozottan sérülékeny A-típusúak örvényszerűen „ördögi körként” egyre súlyosabb állapotba sodródhatnak: az egyre növekvő feszültség (arousal) következtében egyre kevésbé lesznek képesek kreatív gondolkodásra, jó döntésekre (Hebb, D.O., 1975), így munkateljesítményük egyre romolhat, emiatt vegetatív feszültségük egyre növekedhet, emésztési, alvási zavarok léphetnek fel stb. A vegetatív idegrendszer egyoldalú túlműködése (szimpatikotónia) miatt immunrendszerük, szervezetük megbetegedhet, kialakulhat a menedzserbetegségnek titulált szív- (vagy egyéb, például gyomor-) megbetegedés.

A menedzseri tevékenység tehát – különösen az A-típusúak számára – valóban sajátos rizikó-tényezőnek tekinthető, ezért az A-típusú (leendő) menedzserek stresszfeldolgozási, -megküzdési képességét lehetőleg már képzésük során fejleszteni kell ahhoz, hogy a foglalkozásukban kétségtelenül jelen levő fokozott stresszterhelés ne vezessen testi-lelki megbetegedéshez.

IRODALOM

1. Atkinson, R.L., Atkinson, R.C., Smith, E.E., Bem, D.J., Nolen-Hoeksema, S., (1999): *Pszichológia*. Osiris Kiadó, Budapest.
2. B. Kakas Gizella, Séra László, 1991, Az A típusú viselkedés és a coronaria megbetegedés. *Magyar Pszichológiai Szemle*, 1. sz. 18-41. o.
3. B. Kakas Gizella, (1995): *Az infarktus lélektana. A pszichológia szívügye*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
4. Bakacsi Gyula, (2000): *Szervezeti magatartás és vezetés. KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest*.
5. Balogh, J., és szerző társai. (1985): *Beyond a Dream: An Instructor's Guide for Small Business Explorations*. Columbus, Ohio State University
6. Barefoot, J.C., (1992): *Developments in the measurements of hostility*. In: Friedman, H.S. (ed.): *Hostility, coping and health*. Washington DC, APA.
7. Booth-Kewley, S., Friedman, H.S., (1987): *Psychological predictors of heart disease: A quantitative review*. *Psychological Bulletin*, 101, 343-362. o.
8. Carson, R.C., Butcher, J.N., Mineka, S., (1996): *Abnormal Psychology and Modern Life*. HarperCollins College Publishers.
9. Comer, R.J., (2000): *A lélek betegségei. Pszichopatológia*. Osiris Kiadó, Budapest.
10. Cook, W., Medley, D., 1954, *Proposed hostility and pharasaic-virtue scales for the MMPI*. *Journal of Applied. Psychology*, 38, 414-418.o.
11. Dembroski, T.M., MacDougall, J.M., Williams, R.B., Hanley, T.L., Blumenthal, J.A., (1985): *Components of Type A, hostility, and anger-in: relationship to angiographic findings*. *Psychosomatic Medicine*, 47, 219-233.o.

12. Edwards, J.R., Baglioni, A.J., Cooper, C.L., (1990): *Examining the relationship among selfreport measures of the Type A behavior pattern: The effects of dimensionality measurement error, and differences in underlying constructs.* *Journal of Applied Psychology*, 75, 440-454.o.
13. Evans, P., (1998): *Coronary heart disease.* (In: Pitts, M., Phillips, K., (eds): *The Psychology of Health*, Routledge. 205-224. o.
14. Fischman, J., (1987): *Type A on trial.* *Psychology Today*, 21, 241-246. o.
15. Friedman M., Rosenman, R.H., (1974): *Type A Behavior and Your Heart.* Knopf, New York.
16. Friedman, H.S., Booth-Kewley, S., (1988): *Validity of the Type A construct: a reprise.* *Psychological Bulletin*, 104, 381-384.o.
17. Friedman, M., Rosenman, R., (1959): *Association of specific overt behavior pattern with blood and cardiovascular findings.* *The Journal of the American Medical Association*, 12, 1286-96.o.
18. Friedman, M., Thorensen, C.E., Gill, J.J., Ulmer, D., Powell, L.H., Price, V.A., Brown, B., Thompson, L., Rabin, D., Breall, W.S., Bourg, E., Levy, R. and Dixon, T., (1986): *Alteration of type A behaviour and its effect on cardiac recurrences in post-myocardial infarction patients: summary of the Recurrent Coronary Prevention Project.* *American Heart Journal*, 112, 653-665.o.
19. Furnham, A., (1989): *Personality correlates of self-monitoring: the relationship between Extraversion, Neuroticism, Type A behavior and Snyder's self-monitoring construct.* *Personality and Individual Differences*, 10, 35-42. o. (Idézi: Morrison, K.A., 1997.)
20. Füredi János, Németh Attila, Tariska Péter (szerk.) (2001): *A pszichiátria magyar kézikönyve.* *Medicina, Budapest.*
21. Geis, F.L., (1983): *Machiavellizmus.* In: Szakács F. (szerk.): *Személyiségdimenziók mérése.* *Tan-könyvkiadó, Budapest*, 475-529.
22. Goldberg, C., (1985): *On the relationship between Type A behavior and coronary heart disease: Association and assesment.* *Psychological Documents* 15. No. 2686, Magyarul: *Az A típusú viselkedés és a szívkoszorúér-megbetegedés kapcsolata (ford.: B. Kakas G., kézirat)*
23. Haynes, S.G., Feinleib, M., Kannel, W.B., (1980): *The relationship of psychosocial factors to coronary heart disease in the Framingham study. III. Eight year incidence of coronary heart disease.* *American Journal of Epidemiology*, 111, 37-58.o.
24. Hebb, D.O., (1975): *A pszichológia alapkérdései.* *Trivium Kiadó, Budapest.*
25. Hemingway, H., Marmot, M., (1999): *Psychosocial factors in the aetiology and prognosis of coronary heart disease: systematic review of prospective cohort studies.* 318, 1460-1467. o.
26. Hunter, S.M., Wolf, T.M., Sklov, M.C., Webber, L.S., Watson, R.M., Berenson, G.S., (1982): *Type A Behavior Pattern and cardiovascular risk factor variables in children and adolescence.* *Journal of Chronic Disease*, 35., 613-621. o.
27. Ignácz Piroska, (2001): *Figyelj a szíved szavára.* *Ignácz Könyvkiadó, Eger.*
28. Jenkins, C.D., (1971): *Psychologic and social precursors of coronary heart disease.* *New England Journal of Medicine*, 284, 244-255, 307-317.o.
29. Jenkins, C.D., (1976): *Recent evidence supporting psychologic and social risk factors for coronary heart disease.* *New England Journal of Medicine*, 294, 987-994, 1033-1038.o.
30. Kotter, J., (1990): *What Leaders Really Do.* *Harvard Business Review*, May-June (oldalszám nélkül).

31. Kristály Mátyás, (1997): *Vállalkozás – lélektan*. NOVORG, Budapest.
32. Lee, C., Jamieson, L.F., Early, P.C., (1996): *Beliefs and fears and Type A behavior: Implications for academic performance and psychiatric health disorder symptoms*. *Journal of Organizational Behavior*, 17., 151-177.o.
33. Linden, W., Stossel, C., Maurice, J., (1996): *Psychosocial interventions in patients with coronary artery disease: a meta-analysis*. *Archives of Internal Medicine*, 156, 745-752.o.
34. Marmot, M.G., (1998): *Improvement of social environment to improve health*. *Lancet*, 351,57-60. o.
35. Marosi Miklós, (1985): *Japán vállalatok vezetése és szervezése*. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest.
36. Matthews, G., Deary, I.J., (1999): *Personality Traits*. Cambridge University Press.
37. Matthews, K.A., (1982): *Psychological perspectives on the Type A behaviour pattern*. *Psychological Bulletin*, 91, 293-323.o.
38. Mellor, S., Berg, L.A., (1989): *Identifying relationships between self-report measures of personality and the Type A behavior pattern*. *Imagination, Cognition and Personality*, 8, 209-223. o. (idézi: Morrison, K.A., 1997).
39. Mérei Ferenc, Szakács Ferenc, (1995): *Klinikai pszichodiagnosztikai módszerek*. Medicina, Budapest.
40. Miller, T.Q., Smith, T.W., Turner, C.W., Guijarro, M.L., Hellet, A.J., (1996): *A meta-analytic review of research on hostility and physical health*. *Psychological Bulletin*, 119, 322-348.o.
41. Morrison, K.A., (1997): *Personality correlates of the five-factor model for a sample of business owners/managers: associations with scores on self-monitoring, type A behavior, locus of control, and subjective well-being*. *Psychological Reports*, 80, 255-272.o.
42. Moussong-Kovács Erzsébet, Zámboi János, (2001): *Stressz- és alkalmazkodási zavarok*. In: Füredi J., Németh A., Tariska P., *A pszichiátria magyar kézikönyve*, Medicina, 431-438.o.
43. Nay, R.E., Wagner, M.K., (1990): *Behavioral and psychological correlates of Type A behavior in children and adolescents: An overview*. *Psychology and Health*, 4., 147-157.o.
44. Nunes, E.V., Frank, K.A., Kornfield, D.S., (1987): *Psychologic treatment for the type A behaviour pattern and for coronary heart disease: a meta-analysis of the literature*. *Psychosomatical Medicine*, 48., 159-173. o.
45. Oginska-Bulik, N., Juczynski, Z., (1998): *Psychological correlates of the Type A behavior pattern in children*. *Polish Psychological Bulletin*, 4, 313-319.o.
46. Osler, W., (1910): *The Lumleian lectures on angina pectoris*. *The Lancet*, 1, 839-844. o.
47. Palmer, S., (1992): *Multimodal assesment and therapy: a systhematic, technically eclectic approach to counselling, psychotherapy and stress management*. *Counselling*, 3,4, 220-224. o.
48. Petticrew, M., Gilbody, S., Sheldon, T., (1999): *Relation between hostility and coronary disease*. *British Medical Journal*, 319, 917.o.
49. Price, V.A., (1982): *Type A behavior pattern: A Model for Research and Practice*. Academic Press, New York.

50. Ribmer Zoltán, Harmati Lídia, Kecskés István, (2001): *A kardiovaszkuláris betegségek kapcsolata a depressziós és szorongásos kórképekkel.* In: Füredi János, Németh Attila, Tariska Péter (szerk.): *A pszichiátria magyar kézikönyve*, 745-751. o. Medicina, Budapest.
51. Rosenman, R.H., Brand, R.J., Jenkins, C.D., Friedman, M., Straus, R., Wurm, M., (1975): *Coronary heart disease in the Western Collaborative Group Study: final follow-up experience of eight and a half years.* *Journal of the American Medical Association*, 233. o., 872-877. o.
52. Rosenman, R.H., Swan, G.E., Carmelli, D., (1988): *Definition, assesment, and evolution of the Type A behavior pattern.* In: Houston, B.K., Snyder, C.R. (Eds), *Type A Behavior Pattern: Research, Theory, and Intervention*, 8-31, John Wiley and Sons, New York).
53. Rudas János, (1990): *Delfi örökösei.* Kairosz Kiadó, Budapest.
54. Siegman, A.W., (1994): *From type A to hostility to anger: reflections on the history of coronaryprone behavior.* (In: Siegman A.W., Smith, T.W. (Eds): *Anger, hostility and the heart.* Hillsdale, NJ Erlbaum, 1-21. o.)
55. Smith, T.W., Williams, P.G., (1992): *Personality and health: advantages and limitations of the five-factor model.* *Journal of Personality*, 60, 395-423. o.
56. Snyder, M., (1974): *Self-monitoring of expressive behavior.* *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 526-537. o.
57. Snyder, M., (1987): *Public appearances/private realities: the psychology of self-monitoring.* Freeman, New York.
58. Spence, J.T., Helmreich, R.L., Pred, R.S., (1987): *Impatience versus achievement strivings in the Type A pattern: Differential effects on students health and academic achievement.* *Journal of Applied Psychology*, 72, 522-528. o.
59. Stone, S.V., Costa, P.T.Jr., (1990): *Disease-prone personality or distress-prone personality?* In: Friedman, H.S. (ed.), *Personality and disease.* John Wiley, New York.
60. Suls, J., Rittenhouse, J.D., (1990): *Models of linkages between personality and disease.* In: Friedman, H.S. (ed.), *Personality and Disease.* John Wiley, New York.
61. Szakács Ferenc, (1998): *Vezetői stressz.* In: Fodor Katalin (szerk.): *Vezetőképző kurzus.* Paksi Erőmű Rt., 95-106. o.
62. Szakács Ferenc, (2001): *Rendezvény-szervezés. Tantárgyi útmutató, ÁVF, Kézirat.*
63. Szakács Ferenc, Kulcsár Zsuzsanna, (szerk.), (2001): *Személyiség-elméletek.* ELTE Eötvös Kiadó, Budapest.
64. Taylor, M.S., Locke, E., Lee, C., Gist, M., (1984): *Type A behavior and faculty research productivity: What are the mechanismus?* *Organizational Behavior and Human Performance*, 34, 402-418. o.
65. Thoreson, C.E., Patillo, J.R., (1988): *Exploring the Type A behavior pattern in children and adolescents.* In: Houston, B.K., Snyders, C.R., (Eds.), *Type A behavior pattern: Research, theory and intervention.* John Wiley, New York.
66. Thoreson, C.E., Powell, L.H., (1992): *Type A behavior pattern: New perspectives on theory, assesment, and intervention.* *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 60(4), 595-604. o. (idézi és az adatokat bemutatja: Carson, R.C., et al., 1996.).
67. Tringer László, (2001): *Viselkedés- és kognitív terápiaák.* In: Füredi J., Németh A., Tariska P. (szerk.), *A magyar pszichiátria kézikönyve.* Medicina, Budapest, 587-598. o.

68. V. Lévai Katalin, (2000): Az A típusú vezetők személyiségjegyei és közösségi pozíciója. *Alkalmazott Pszichológia*, 4., 31-42. o.

69. Whiteman, M.C., Fowkes, F.G.R., Deary, U., (1997): *Hostility and the heart. British Medical Journal*, 315., 379-380.o.

70. Wirsching, M., (1986): *Familiendynamik und Familientherapie in der Psychosomatik. In: Uexküll, T., Psychosomatische Medizin*, 305-315.o.

Böcskei Elvira*

AZ ÚJRAKODIFIKÁLT SZÁMVITELI TÖRVÉNY, – KÜLÖNÖS TEKINTETTEL A MÉRLEGKIMUTATÁSRA

2001. január elsejével hatályba lépett az újrakodifikált számviteli törvény. A törvény szabályszerű alkalmazása különös jelentőséggel bír, mivel a vállalkozások jogszerű működése, gazdálkodásának átláthatósága, a számviteli fegyelem betartása mellett a könyvvizelési szabályokon múlik. A legfontosabb változások között említhetjük, hogy bevezetésre került az üzleti év fogalma, a beszámolót az üzleti évről – általában egy naptári év- készítjük. A kettős könyvvitel kötelezővé tétele – 2004 január elsejével kötelező az áttérés- érzékenyen érintette az egyszeres könyvvitelt vezető vállalkozókat.

Az elmúlt 10 évben felgyorsult gazdasági, társadalmi folyamatok, a megváltozott tulajdonviszonyok szükségsszerű velejárója volt a számviteli szabályozás változása is.

1985-1990 között kialakították a privatizáció jogi kereteit, elősegítették a külföldi tőkebeáramlást. A külföldi befektetéseket, a gazdasági társaságok alapítását, és a társasági adózást szabályozó új törvényeket fogadtak el. Ezek a változások a számviteli törvény átalakítását is szükségessé tették, olyan számviteli rendszert alakítva ki, amely a piacgazdaság körülményeinek, feltételeinek, tulajdonviszonyainak megfelelő, hozzájárulhat a piacgazdaság gyorsabb kialakulásához. Elengedhetetlenné vált a számviteli szabályok megváltoztatása, annak érdekében, hogy a gazdasági folyamatok leképezésére hivatott könyvelés hű képet nyújtson a számviteli törvény hatálya alá tartozók vagyoni, pénzügyi, jövedelmi helyzetéről, az elért eredményekről, azok alakulásáról a piac szereplői részére.

Ennek eredményeként 1992. január elsején új számviteli törvény lépett életbe, amelyet 1993-ban és 1997-ben módosítottak. A törvény az Európai Unió 4. és 7. direktívája megvalósításának modelljét követve, amely részletes előírásokat tartalmaz az alkalmazott számviteli elvekre, a szabályszerű könyvvizelés követelményeire, a beszámoló elemeinek tartalmára, a beszámoló hitelességét, megbízhatóságát biztosító könyvvizsgálatra, illetve a közzétételre.

Az Európai Unióhoz való csatlakozási folyamat részeként 1998-ban a számviteli szabályozásokat is átvilágították. A jogharmonizációs tárgyalásokon visszaigazolódott, hogy a magyar törekvések ugyan helyesek, de a teljes harmonizáció miatt szükséges a törvény újrakodifikálása.

A 2000. szeptember 5-én elfogadott, 2001. január elsejétől hatályos, „A számvitelről szóló C. törvény” az Európai Unió számviteli irányelveit és a nemzetközi számviteli standardok (IAS) ajánlásait számos esetben figyelembe vette, de ugyanakkor a magyar hagyományokra, sajátosságokra, adótörvények rendelkezéseire, az ügyvitel egyszerűsítésére való tekintettel néhány területen eltér az IAS előírásoktól. A fejlődés a nemzetközi számviteli standardok térnyerése felé mutat, szükség lesz magyar számviteli standardokra a hazai adottságok és sajátosságok figyelembevételével, de kidolgozásuk hosszabb távú célkitűzés. Mindebből következik, hogy a számviteli szabályozás kialakítása az új törvénnyel nem fejeződött be.

* Böcskei Elvira főiskolai adjunktus, az Általános Vállalkozási Főiskola (ÁVF) gazdasági igazgatója.

Beszámolási és könyvvezetési forma

A számviteli törvény alapján a vállalkozás minden üzleti év végével köteles beszámolót készíteni. A vállalkozás csak kivételes esetben mentesül a beszámoló készítési kötelezettség alól, mégpedig akkor, ha a vállalkozás folytatásának elve megkérdőjelezhető – például a felszámolás, végelszámolás alatt álló vállalkozások esetében –, illetve mentesül a vállalkozás a beszámolási kötelezettség alól az átalakuláskor is.

A számviteli törvény alapvetően a vállalkozás méretének növekedésétől függően egyre részletesebb, a felhasználók részére egyre több információt nyújtó beszámolási forma alkalmazását teszi kötelezővé.

Az alkalmazható beszámolási formák a következők:

- egyszerűsített beszámoló;
- egyszerűsített éves beszámoló;
- éves beszámoló.

Az *egyszerűsített beszámoló* a korábbi egyszerűsített mérleg és eredmény-levezetés új elnevezése.

Egyszerűsített beszámolót készíthet egyszeres könyvvitellel alátámasztva:

- iskolai szövetkezet;
- jogi személyiséggel rendelkező munkaközösség;
- jogi személyiség nélküli gazdasági társaság,

ha a vállalkozásból származó éves nettó árbevétele két egymást követő évben nem haladja meg az 50 millió forintot, függetlenül a mérlegfőösszegtől és a foglalkoztatottak létszámától – abban az esetben, ha 2001. január 1-jén is egyszeres könyvvitelt vezetett.

Egyszerűsített éves beszámolót készíthet részvénytársaság, konszolidációba bevont vállalkozás és külföldi székhelyű vállalkozás magyarországi fióktelepe kivételével, minden korlátolt felelősségű társasági formában működő vállalkozás és minden olyan kettős könyvvitelt vezető egyéb vállalkozás, amelynek két egymást követő évben a mérleg fordulónapján az alábbi három mutatóérték közül kettő nem haladja meg a határértéket.

- mérlegfőösszeg: 150 millió Ft;
- értékesítés nettó árbevétele: 300 millió Ft;
- a létszám pedig az 50 főt.

Éves beszámoló összeállítására kötelezett minden részvénytársasági formában működő vállalkozás és a konszolidálásba bevont vállalkozásnak minősülő vállalkozás. Az előzőekben túlmenően éves beszámolót kell készíteni minden olyan vállalkozásnak is, amelynél két egymást követő évben a mérleg fordulónapján az alábbi három mutatóérték közül legalább kettő meghaladja a határértéket.

- mérlegfőösszeg: 150 millió Ft;
- értékesítés nettó árbevétele: 300 millió Ft;
- a létszám pedig az 50 főt.

Egyszeres könyvviteli kötelezettség

Az egyszeres könyvvitel csak akkor kötelező, ha a vállalkozás egyszerűsített beszámolót készít, az egyszerűsített beszámolónak is megbízható és valós adatokat kell adni a vállalkozás vagyoni és pénzügyi helyzetéről. A pénzforgalmi szemlélet miatt, valamint azért, mert az alapnyilvántartások – naplófőkönyv, pénztárkönyv – nem adnak elegendő adatot a beszámoló összeállításához egyéb kiegészítő analitikus nyilvántartások is szükségesek.

Naplófőkönyv

A pénzforgalmi nyilvántartások közül a naplófőkönyv a legelterjedtebb, ez adja a legtöbb és legmegbízhatóbb információt a beszámoló összeállításához. A naplófőkönyv rovatai tartalmukban megfelelnek a kettős könyvvitelben alkalmazott számláknak, csak részletezettségükben maradnak el azoktól. Egyidejűleg két rovatba kell könyvelni. A pénzforgalmi rovatok (bankszámla és pénztár) három oszloposak, az állománynövekedések és csökkenések rovatai mellett az adott időpontban fennálló pénzforgalmi egyenleg is mutatják. A részletező rovatok közül a bevételi és kiadási rovatok egyoszloposak, a követelés és kötelezettségi rovatok pedig két oszloposak. A pénzforgalmi tételeknek hiánytalanul kell szerepelniük a naplófőkönyvben, melyeket a számviteli törvényben leírt általános szabályok szerint kell könyvelni.

A bizonylati fegyelem betartásával a készpénzmozgással egyidejűleg, illetve a hitelintézeti értesítés megérkezésekor kell bejegyezni az adatokat a naplófőkönyvbe. Az egyéb pénzeszközöket érintő tételeket legkésőbb a tárgyhót követő hó 15-éig kell rögzíteni a naplófőkönyvben. A naplófőkönyv vezetésénél is tekintettel kell lenni arra, hogy biztosítani kell a könyvelés, az analitikus nyilvántartások és a bizonylatok közötti egyeztetés és ellenőrzés lehetőségét. Ezért a könyvelésben fel kell vezetni a tételsorszámát, az elszámolás dátumát, a bizonylat számát, a gazdasági esemény leírását, a bevételt, illetve a kiadást, valamint az egyenlegeket.

A pénzforgalmi tételeken kívül a zárlat során a pénzforgalmat nem érintő tételeket is könyvelni kell (például árfolyam-különbözetek elszámolása).

Kiegészítő nyilvántartásokban kell rögzíteni azokat az adatokat, melyeknek alapját képező cselekményekre a pénzforgalomtól eltérő időpontban került sor, vagyis a nem pénzforgalmi tételeket. Az analitikus nyilvántartások tovább részletezik a naplófőkönyvi rovatokat. A kiegészítő és analitikus nyilvántartások az egyszerűsített mérleg és eredmény-levezetés összeállításához, az adózás előtti eredmény megállapításához szükséges adatokat biztosítják. A kiegészítő nyilvántartásoknál az adatok rögzítése nem zárt rendszerű, ezért a bizonylatokkal való egyeztetésre különös gondot kell fordítani és az adatokat tételesen ellenőrizni kell.

A kiegészítő nyilvántartások tartalmuk szerint lehetnek:

- immateriális javak, tárgyi eszközök, részesedések, értékpapírok nyilvántartásai
 - amelyek az értékükben beállott, pénzforgalmat nem érintő változások kimutatására szolgálnak
- követelések és kötelezettségek nyilvántartásai
- a jegyzett tőke és tőketartalék, valamint az eredménytartalék nyilvántartásai
- szigorú számadású bizonylatok nyilvántartásai stb.

A jövőbeni pénzmozgással járó gazdasági események nyilvántartására szolgál, a vevők szembeni követelések nyilvántartása, a szállítókkal szembeni tartozások nyilvántartása, adótartozások-követelések, továbbá a munkavállalókkal szembeni elszámolások nyilvántartása.

A vállalkozó egyszerűsített beszámoló alátámasztására szolgáló egyszerűes könyvvitelt csak átmeneti ideig vezethet. Az újonnan alapított vállalkozások már nem választhatják az egyszerűes könyvvitelt és nem térhetnek át arra – az 50 millió Ft-os árbevételi korlátot el nem érő vállalkozások sem.

Áttérés a kettős könyvvitelre

Az egyszerűes könyvvitel bevezetése az 1980-as évek elején valóban egyszerűsítést jelentett, mindehhez egyszerű adózási szabályok is kapcsolódtak. Az elmúlt években olyan változások következtek be, olyan igények fogalmazódtak meg, amely mellett az egyszerűes könyvvitel már nem is olyan egyszerű. Az egyszerűsítésnek ma Magyarországon ellentmond, hogy a törvénynek mindegyre választ kell adnia, mert nincsenek jogszabályként funkcionáló számviteli standardok.

Az egyszerűes könyvvitel mellett is meg kell felelni a legfontosabb számviteli követelményeknek:

1. megbízható, valós összkép biztosítása, a vállalkozás vagyoni, pénzügyi, jövedelmi helyzetéről;
2. általános forgalmi adóról szóló törvényi feltételeknek;
3. társasági adóról, osztalékadóról szóló törvényi követelményeknek.

A fenti követelmények – maradéktalan és teljeskörű – teljesítése pénzforgalmi adatok alapján nem lehetséges. Egyszeres könyvvitellel alátámasztott egyszerűsített beszámolót legutoljára a 2003. évről készíthetnek a vállalkozók, legkésőbb 2004. január 1-jével át kell térni az egyszerűes könyvvitelről a kettős

könyvvitel vezetésére. A kettős könyvvitelre való áttéréskor az egyszerűsített mérleg alapján kell elkészíteni az egyszerűsített beszámoló mérlegét. A kettős könyvvitel nyitómérlegének főösszege meg kell hogy egyezzen az egyszerűsített mérlegfőösszegével. Az egyszerűsített mérlegben kimutatott tartalékot pedig az eredménytartalékba kell áthelyezni.

A számviteli szabályozást a jelenben is és a jövőben is meghatározza az a törekvés, hogy a hazai számviteli szabályok nemzetközileg harmonizáljanak egymással és a csatlakozást követően megfeleljenek az Európai Unió számviteli irányelveinek. A hazai szabályozás már jelenleg is elsősorban az Európai Unió számviteli irányelveire épül, azokkal alapvetően összhangban van, a meglévő eltérések nem számottevők.

A világon alapvetően három irányzat befolyásolja a számviteli szabályozást:

1. *Az EU számviteli irányelvei*, amelyet a tagállamoknak adaptálniuk kell nemzeti törvényeikben
2. *Nemzetközi számviteli standardok (IAS)*, amelyek alkalmazása a világ számos országában megengedett vagy elvárt
3. *Amerikában általánosan elfogadott számviteli alapelvek (USA GAAP).*

Az EU-tagállamokban a 4. és a 7. irányelv vonatkozik a beszámoló készítésére és a csatlakozás időpontjára a hazai szabályozásnak is e két irányelvnek kell megfelelnie. A **4. irányelv** az EU-n belüli harmonizáció céljából meghatározza a beszámoló részeit, a **7. irányelv** pedig az összevont konszolidált éves beszámoló készítésének szabályait adja meg. Az EU-n belül az egyes tagállamok nemzeti sajátosságainak megfelelően értelmezik az irányelveket, éppen ezért kompatibilis összehasonlításuk igen nehéz. A harmonizációs törekvések ellenére ma is érzékelhető az egyes országok eltérő történelmi, társadalmi, jogi háttere a beszámolóknak szolgáltatott információkat hasznosító belső és külföldi befektetők igényeinek eltérő súlyú hatása.

A számviteli irányelvek keretjellege szabadságot ad a tagállamoknak mind a választható megoldások, mind az előírások értelmezése tekintetében. E kereten belül a nemzeti sajátosságok érvényre juttatása nem ellentétes a harmonizációs törekvésekkel, amit célszerű a magyar számviteli törvény továbbfejlesztésénél is szem előtt tartani. A nemzetközi számviteli standardok és a számviteli irányelvek előírásai között alapvető ellentétek nem feszülnek, azonban míg az egységes szabályok nem készülnek el, a multinacionális cégeknek nem marad más választásuk, minthogy a hazai számviteli szabályok szerint elkészített beszámoló mellett elkészítik az IAS szerinti mérleget is.

Előreláthatólag az egységes számviteli nyelv a nemzetközi standardokból alakul ki (IAS). A cikkben az újrakodifikált számviteli törvény által megváltozott legfontosabb mérlegtételeket emeltem ki, bemutattam az EGK és az IAS standardoktól való eltéréseket, illetve egyezőségeket.

A mérleg tagolása

Az EGK 4. számú irányelveinek megfelelően kétfajta mérlegséma használatára ad lehetőséget az újrakodifikált Számviteli törvény a vállalkozás szabadon választhat az „A” és „B” változat közül.

A mérleg „A” változatának felépítése megfelel az eddig is alkalmazott mérlegnek. A mérleg bal oldalán az eszközök (aktívák) a mérleg jobb oldalán a források (passzívák) szerepelnek, és a két oldal egyezőségét a tárgyévi mérleg szerinti eredmény biztosítja. Az eszköz a vagyonnak befektetett eszközökben (immateriális javak, tárgyi eszközök, befektetett pénzügyi eszközök), forgóeszközökben (készletek, követelések, értékpapírok, pénzeszközök), aktívák időbeli elhatárolásokban megjelenő formája. A forrás ugyanennek a vagyonnak az eredetét, származását, (az eszközök forrását) mutatja. Mivel nincsen olyan eszköz, amelynek ne lenne forrása, ne lenne eredete, a mérlegben az összes eszköz és az összes forrás megegyezik egymással.

A mérleg „B” változatának felépítése lépcsőzetes. Először az eszközöket tartalmazza, az „A” változat szerinti sorrendben, majd az egy éven belül esedékes kötelezettségek a passzív időbeli elhatárolások levonásával először a forgóeszközök-kötelezettségek nettó értékét, majd az eszközök összértékét az egy éven belül esedékes kötelezettség levonásával állapítja meg. Ezt követően kerülnek a mérlegbe a hosszú lejáratú kötelezettségek tételei, a céltartalékok, a saját tőke elemei, és ezen források levonásával a mérleg szerinti eredmény.

Mindkét mérlegséma alkalmazásánál a törvény lehetőséget ad a vállalkozó számára, hogy a törvényben előírt mérlegtételeket tovább taglalja – ha azok jogszabály szerinti tartalmát az előírt séma szerinti tételek egyikének elnevezése, tartalma nem fedi le –, de ugyanakkor biztosítani kell a világos, áttekinthető forma követelményét.

A törvény lehetőségeket biztosít arra is, hogy a mérleg arab számánál jelzett tételei egy-egy római számmal jelzett eszköz-, illetve forráscsoporton belül összevonhatóak legyenek ott, ahol sem az előző üzleti évre, sem a tárgyévre vonatkozóan nem szerepel adat.

Az összevonás a mérleg áttekinthetőségét segíti elő, de csak abban az esetben, ha:

1. az összevonás elősegíti a törvényben megfogalmazott alapelv, a világosság elvének érvényesülését;
2. az összevonásra kerülő tételek külön-külön és együttesen a megbízható és valós összkép szempontjából nem jelentősek.

Fontos megjegyezni, hogy *az összevonás nem érintheti a kapcsolt vállalkozásokkal összefüggő tételeket.*

A mérleg eszköztételeinek tartalma

A törvény pontosan meghatározza, hogy az eszközök között azokat a befektetett eszközöket, forgóeszközöket kell kimutatni, amelyet a vállalkozó rendelkezésére, használatára bocsátottak, amelyek a gazdálkodó működését szolgálják függetlenül attól, hogy ezen eszközök tulajdonjoga csak törvényben, szerződésben rögzített feltételek teljesítése után kerül át a vállalkozóhoz. Például: ingatlanok adásvételénél a tulajdonjog átengedését a telekkönyvbe való bejegyzéshez kötik, azonban az ingatlant a telekkönyvi bejegyzés előtt birtokba veszi, tehát az eszközök között is szerepeltetni kell. Ugyancsak állományba kell venni az eszközt abban az esetben is, ha a vállalkozó pénzügyi lízing keretében használja az eszközt, annak ellenére, hogy a lízingbeadó a tulajdonjog átadását a részletre vett eszköznél az utolsó részlet kifizetéséhez köti.

BEFEKTETETT ESZKÖZÖK

A törvény szerint *befektetett eszközként* csak olyan eszközöket szabad kimutatni, amely a vállalkozás működését tartósan, legalább egy éven túl szolgálja. Abban az esetben, ha a „tartósság” feltételei már nem állnak fenn, a besorolást meg kell változtatni, az eszközt át kell sorolni a forgóeszközök közé.

IMMATERIÁLIS JAVAK

Immateriális javakon belül a vállalkozó eldöntheti, hogy a vállalkozási tevékenység megkezdésével, átalakításával, átszervezésével kapcsolatos költségeket alapítás átszervezés aktivált értékeként mutatja ki, vagy a felmerülés időszakába azonnal költségként számolja el.

Az alapítás-átszervezés aktivált értékeként célszerű kimutatni akkor, ha az alapítás-átszervezés befejezése után megtérül. Az EGK 4. sz. irányelve is megengedi az alapítás-átszervezés későbbben megtérülő költségeinek aktiválását, azzal a feltétellel, hogy az aktivált értékből még le nem írt összeg az osztalékfizetésnél korlátot jelent, vagyis lekötött tartalékot. Ezzel az osztalékfizetési korláttal biztosítják, hogy az állományba vett érték miatti eredménynövekedést a tulajdonosok ne tudják osztalékként kivonni a vállalkozásból.

A magyar számviteli törvény megengedi, hogy az alapítás-átszervezés költségeit immateriális eszközként mutassa ki a vállalkozás, ugyanakkor az IAS keretei között mindez szigorúan tilos.

Az IAS 38. 56-58. rész ugyanis kimondja, hogy az alapítás-átszervezés költségei:

- a.) az indulás költségei, amennyiben ezek nincsenek benne valamely tárgyi eszköz beszerzési értékében;
- b.) nyitás előtti ráfordítások;
- c.) nyitás előtti költségek;
- d.) képzési tevékenység ráfordításai;
- e.) reklámköltségek;
- f.) a vállalkozás vagy egy része áttelepítésének vagy átszervezésének költségei nem ismerhetők el immateriális javakként.

A kísérleti fejlesztés közvetlen költségeit is állományba lehet venni az immateriális javak között akkor, ha a jövőbeni gazdasági haszonból a további fejlesztési költségek, a termelési költségek az értékesítés során közvetlenül felmerülő költségek levonása után várhatóan megtérülhet.

A kísérleti fejlesztés aktivált értékében az alap, alkalmazott kutatás költségei, a kutatási kísérletfejlesztés közvetett költségei nem vehetők figyelembe, nem aktiválhatók.

Az alapítás-átszervezésnél leírtakhoz hasonlóan a kísérleti fejlesztés aktivált értékéből még le nem írt össze osztalékfizetési korlátot jelent.

A törvény lehetősége ad arra, hogy a társaság a vagyoni értékű jogait és a szellemi termékeit minden év december 31-én átértékelhesse a piaci értékre. Minden egyedi eszköz esetében ki kell számítani az eszköz piaci értékét mérleg-fordulónapon, és ha ezen érték magasabb, mint az értékcsökkenéssel, terven felüli értékcsökkenéssel csökkentett, visszairással növelt bekerülési érték (könyv szerinti érték), akkor a különbözetet az immateriális javak értékhelyesbítéseként az eszközök között, illetve értékelési tartalékként a források között kell kimutatni.

A hazai törvény az ammortizációra vonatkozóan az immateriális javakon belül előírja, hogy az üzleti vagy cégértéket 5 év vagy annál hosszabb idő, a kísérletfejlesztés aktivált értékét és az alapítás átszervezés aktivált értékét 5 év vagy annál rövidebb idő alatt lehet leírni. Az IAS az immateriális javak esetében legfeljebb 20 éves hasznos időtartammal tételezi fel, más időkorlátot nem ír elő.

TÁRGYI ESZKÖZÖK

A *tárgyi eszközök* mérlegbe történő felvételének követelményei megegyeznek mind az IAS, mind az EGK 4. sz. irányelveiben foglaltaknak. A tárgyi eszköz beszerzési értékben kerül be a mérlegbe és a piaci értékre történő átértékelés megengedett alternatíva. A tárgyi eszköz beszerzéséhez nyújtott vissza nem térítendő juttatásokat a nemzetközi gyakorlatnak megfelelően időben elhatárolják és a kapcsolódó eszköz hasznos élettartama alatt írják jóvá. Az IAS keretében alternatív megoldásként megengedett a vissza nem térítendő juttatások levonása a kapcsolódó tárgyi eszköz bekerülési költségéből.

A magyar számviteli törvény részletesen ismerteti azokat a tételeket, amelyeket az eszköz bekerülési értékének a részét képezi (ellentétben az IAS-sal, amely csak általános irányelveket fogalmaz meg). Abban az esetben, ha az eszközre értékvesztést számol el a társaság, ennek visszairása az elszámolt értékvesztés mértékéig a későbbi időszakban elszámolható, az eredménykimutatásban jóváírható. A könyv szerinti értéket meghaladó piaci értéket az értékelési tartalékban kell elszámolni, ha a számviteli politikában rögzítésre került, hogy a vállalkozás él a piaci értékre történő átértékelés lehetőségeivel.

Az EGK 4. irányelve követelményeinek megfelelően az ingatlanok között kell ezenkívül kimutatni az ingatlanhoz kapcsolódó vagyoni értékű jogokat is. Ennek megfelelően 2001. január 1-jétől a korábban immateriális javak között kimutatott ingatlanokhoz kapcsolódó földhasználati, haszonélvezeti, bérleti jogok, szolgalmi jogok, valamint az ingatlanhoz kapcsolódó egyéb jogok az ingatlanok értékét növelik.

Jelentős változás, hogy az ingatlanok között vagyoni értékű jogként kimutatható az ingatlanok rendeltetészerű használatának előfeltételét jelentő fejlesztési hozzájárulásokat (villanyfejlesztés, gázelosztó vezetékre vonatkozó hálózatfejlesztési hozzájárulás, vízőra és csatornahasználati hozzájárulást).

A tárgyi eszközök köre bővült, a korábban készletek között kimutatott tenyészállatokat a befektetett eszközök között kell számon tartani. Az áthelyezés indokolt volt, mivel a tenyészállatok kitarthatása szolgálja a vállalkozás tevékenységét, mivel a tenyésztés, tartás során leválasztható terméket termelnek, így a tartási költségek több éven keresztül megtérülnek.

BEFEKTETETT PÉNZÜGYI ESZKÖZÖK

A magyar számviteli törvény szerint a mérlegben kimutatott érték általában a bekerülési érték vagy a piaci értékre leírt bekerülési érték akkor, ha a piaci érték tartósan és jelentősen a könyv szerinti érték alatt marad. A tulajdoni részesedést jelentő befektetések átértékelése (piaci értékben való szerepeltetése) megengedett. Amennyiben él a vállalkozó ezzel a lehetőséggel, úgy a bekerülési értéket meghaladó piaci értéket a befektetett eszközök értékhelyesbítéseként az eszközök között kell kimutatni.

Az IAS-nek a befektetett pénzügyi eszközök értékelésére vonatkozóan az alapelve, hogy minden pénzügyi eszközt méltányos értéken kell kimutatni. Méltányos érték alatt az az összeg értendő, amelynek fejében az eszköz piaci műveletkeretében gazdát cserélhetne tájékozott és önkéntes vevő és tájékozott és önkéntes eladó között. A magyar számvitel nem használja a méltányos érték fogalmát.

FORGÓESZKÖZÖK

A törvény azon eszközöket minősíti *forgóeszközöknek*, amelyek nem tartósan szolgálják a vállalkozás tevékenységét.

KÉSZLETEK

A *készletek* a vállalkozó tevékenységét közvetlenül vagy közvetve szolgáló olyan eszközök, amelyeket:

- a.) a rendszeres üzleti tevékenység keretében értékesítés által szereztek be, és azok a beszerzés és az értékesítés között változatlan;
- b.) az értékesítést megelőzően a termelés, feldolgozás valamely fázisában vannak (befejezetlen termelés, félkész-termékek) vagy már feldolgozott elkészült állapotban értékesítésre várnak (késztermékek);
- c.) az értékesítendő terméket előállításra vagy szolgáltatások nyújtása során fognak felhasználni.

Az IAS meghatározása szerint a készletek eszközök:

- a.) amelyeket a rendes üzletmenet során eladás, vagy;
- b.) az ilyen eladás céljából végzett termelés érdekében, vagy;
- c.) a termelés folyamata vagy a szolgáltatás nyújtása során elfogyasztott anyagok vagy eszközök formájában tárolnak.

A készletek fogalma, a beszerzési ár meghatározásakor a törvényalkotók figyelembe vették a nemzetközi számviteli standardok előírásait.

A készleteken belül azonban a saját termelésű készletek tekintetében jelentős a különbség a magyar törvény és az IAS között. Az előállítási költségek az IAS keretében a fix és változó általános termelési költségek módszeres felosztásán alapulnak, míg a hazai törvény csak a közvetlen előállítási költséget ismeri el.

A közvetlen önköltség a befejezetlen munkákra is érvényes, ezért jogosan merülhet fel az a kérdés, hogy a befejezetlen termelés értékelése több éven át tartó munkálatoknál valós képet ad-e a vállalat eredményéről.

A készletek értékelése hasonlóan az IAS-hoz a súlyozott átlagáron vagy a First In First Out (FIFO) módszerrel történik. A Last In First Out (LIFO) módszer alkalmazását a magyar számviteli törvény tiltja, míg az IAS alternatív eljárásaként megengedi.

KÖVETELÉSEK

A törvény előírásainak megfelelően meg kell különböztetni az áruszállításból és szolgáltatásból származó *követeléseket*, a kapcsolt vállalkozásokkal szemben, illetve az egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozással szembeni követeléseket, a váltóköveteléseket és az egyéb követeléseket.

A követelések között kell kimutatni a hitelviszonyt megtestesítő értékpapírokat, a tulajdoni részesedést jelentő befektetés értékesítése miatti követelést, továbbá a vásárolt követelést, a térítés nélkül és egyéb címen átvett követeléseket, külön kiemelve a valódi penziós ügyletekkel kapcsolatos követeléseket.

2001. január 1-jétől lényeges változás, hogy a mérleg-fordulónapon fennálló és a mérlegkészítés időpontjáig pénzügyileg nem rendezett követelésnél – a vevő az adós minősítése alapján – *értékvesztést kell elszámolnia*, a követelés könyv szerinti értéke és a várhatóan megtérülő összege közötti különbözet összegében, ha ez a különbözet tartósan mutatkozik és jelentős összegű. Az elszámolt értékvesztés a mérlegben kimutatott követelés összegét csökkenti.

A törvény kötelezően előírja az éves beszámolót készítő vállalkozásnál, – a vevő, az adó minősítése alapján – amennyiben a követelés várhatóan megtérülő összege jelentősen meghaladja a könyv szerinti értéket, a korábban elszámolt értékvesztést visszairással csökkenteni kell, ezáltal a könyv szerinti érték nő. A növekedés azonban legfeljebb a nyilvántartásba vételi értékig lehetséges. A követelések eredeti, nyilvántartásba vételi értékéről, az üzleti évben elszámolt, illetve visszaírt, a halmozottan elszámolt értékvesztésnél a kiegészítő mellékletben be kell számolni. Jelentősen változott a külföldi pénzügyi eszközök, valutakészlet, devizaszámlán lévő deviza, külföldi pénzügyi értékre szóló követelések, illetve kötelezettségek elszámolása.

A külföldi devizába végzett művelet forintra átszámításánál alkalmazandó árfolyam:

- a.) a választott hitelintézet által meghirdetett devizavételi és devizaadási árfolyam átlaga, vagy az MNB által közzétett hivatalos devizaárfolyam;

b.) hitelintézet, illetve az MNB által nem jegyzett és nem konvertibilis valuta esetében a valuta szabadpiaci árfolyam.

A vállalkozásnak lehetősége van csak devizavételi vagy csak devizaeladási árfolyamon történő értékelésre, abban az esetben, ha a megbízható, valós összkép követelménye azt indokolta teszi.

A megbízható és valós összkép tette indokolta, a mérleg-fordulónapi értékelés megváltozását. Az üzleti év mérleg-fordulónapján a külföldi pénzügyi eszközöket és kötelezettségeket is az üzleti év mérleg-fordulónapjára vonatkozó devizaárfolyamon átszámított forintértéken kell kimutatni, amennyiben a mérleg-fordulónapi értékelésből adódó különbözetnek az eredményére gyakorolt hatása jelentős.

Év végi átértékelés során felmerült árfolyam-különbségeket összevontan az időszak eredménykimutatásában kell elszámolni:

- a.) ha veszteségjellegű, akkor a pénzügyi műveletek egyéb ráfordításai között;
- b.) ha nyereségjellegű, akkor a pénzügyi műveletek egyéb bevételei között kell elszámolni, de a következő üzleti évek veszteségének fedezetére időbelileg el kell határolni.

ÉRTÉKPAPÍROK

A törvény szerint a forgóeszközök között azok az *értékpapírok* mutathatók ki, melyeket forgatási célból, átmeneti, nem tartós befektetésként, kamatbevétel, illetve árfolyamnyereség elérése érdekében szereztek be. A forgóeszközök között mutatjuk ki azokat a hitelviszonyt megtestesítő értékpapírokat, amelyek a tárgyévét követő üzleti évben lejárnak.

A forgóeszközök között kimutatott hitelösszeget megtestesítő értékpapírok beszerzési értéke tartalmazza a vételárat, amelyet csökkenteni kell a vételárban lévő időarányos kamat összegével és növelni kell a gazdálkodó döntésének függvényében a beszerzéshez kapcsolódó bizományosi díj és vásárolt vételi opció díjának összegével.

Ezt a döntést szerepeltetnie kell a számviteli politikában. Abban az esetben, ha a gazdálkodó a járulékköltségeket nem vette figyelembe a forgatási céllal beszerzett hitelviszonyt megtestesítő értékpapír beszerzési értékében, akkor lehetősége van arra, hogy amennyiben a járulékos költségek összege jelentős és az értékpapír értékesítéskor várhatóan megtérül, beváltásakor azok összegét időbelileg elhatárolja.

A hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok év végi értékelésekor alapelveként kell kezelni, hogy a mérlegben szereplő érték az értékpapír könyv szerinti értéke, csökkentve a számviteli törvény szerint elszámolandó értékvesztés összegével, növelve a szükséges és visszaírt értékvesztések összegével.

A hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok piaci értékének meghatározásakor a számviteli törvény szerint – nem a korábbiakban alkalmazott módon, azaz mérlegkészítéskor, illetve mérleg fordulónapján ismert piaci értéket veszi alapul, hanem – az érték alakulásának tendenciáit kell figyelembe venni. Ez azt jelenti, hogy *nem egy adott időpont konkrét értéke tekintendő piaci értéknek*. Amennyiben a hitelviszonyt megtestesítő értékpapír mérleg-készítéskori piaci értéke jelentősen és tartósan magasabb, mint a könyv szerinti értéke, a különbözettel a korábban elszámolt értékvesztést visszaírással csökkenteni kell. Az értékvesztés visszairásánál az értékpapír könyv szerinti értéke nem haladhatja meg az eredeti beszerzési értéket, illetve ha a beszerzési érték magasabb a névértéknél (névérték felett vásárolt értékpapírnál) az értékvesztés visszairásával az értékpapír könyv szerinti értéke nem haladhatja meg az adott értékpapír névértékét.

Időbeli elhatárolások

A megbízható és valós összkép biztosítása érdekében az olyan gazdasági események kihatásait, amelyek két vagy több üzleti évet is érintenek, az adott időszak bevételi és költségei között olyan arányban kell elszámolni, ahogyan az, az alapul szolgáló időszak és az elszámolási időszak között megoszlik.

Az újrakodifikált törvény az időbeli elhatárolásokon belül elkülönített tételként, külön írja elő az aktív időbeli elhatárolásokon belül:

- a.) a bevételek;
- b.) a költségek és ráfordítások;
- c.) a halasztott ráfordítások elhatárolását.

2001. január 1-jétől aktív időbeli elhatárolás részeként kell kimutatni a befektetett pénzügyi eszközök közé sorolt, névérték alatt vásárolt, hitelviszonyt megtestesítő, kamatozó értékpapír beszerzési értéke és névérték közötti – nyereségjellegű – különbözetből a beszerzéstől az üzleti év mérleg-fordulónapjáig terjedő időszakra időarányosan jutó összeget. Az így elhatárolt összeget ezen értékpapír értékesítésekor, beváltásakor, továbbá a könyvekből történő kivezetése esetén, valamint akkor kell megszüntetni, ha ezen értékpapírral kapcsolatban olyan összegek értékvesztését kell elszámolni, amelynek hatására ezen értékpapír könyv szerinti értéke a beszerzési érték alá csökken.

Aktív időbeli elhatárolásként lehet elszámolni, a forgóeszközök között kimutatott hitelviszonyt megtestesítő értékpapír tulajdoni részesedést jelentő befektetés beszerzéséhez kapcsolódóan fizetett, a beszerzési értékben figyelembe nem vett bizományi díj, vételi opció díja jelentős összegű és az értékpapír beváltásakor, az értékpapír, a befektetés értékesítésekor várhatóan megtérül.

Az aktív időbeli elhatárolások összege csökken:

- a leírási időkorlát megszüntetése miatt az immateriális javakra vagy a tárgyi eszközökhöz átkerülő vagyoni értékű jogokkal;
- követelés jellegű elhatárolt bevételeknél az értékvesztés elszámolásának kötelezettsége miatt.
- A bevételek, költségek, ráfordítások mellett a halasztott ráfordításokat is külön mérlegsoron kell kimutatni.

A halasztott ráfordítások végleges vagyonszökkenést jelentenek, s a vállalkozás több év alatt szünteti meg azok nyilvántartását. Halasztott ráfordításként kell kimutatni az ellentételezés nélküli tartozásátvállalás során véglegesen átvállalt és pénzügyileg nem rendezett kötelezettség rendkívüli ráfordításként elszámolt szerződés szerinti összegét. Az elhatárolást az átvállalt kötelezettségnek a szerződés szerinti pénzügyi rendezésekor a teljesítésnek megfelelően kell a ráfordításokkal szemben megszüntetni.

Halasztott ráfordításként lehet elszámolni a devizakötelezettség mérleg-fordulónapi értékeléséből adódó (nem realizált) árfolyamvesztéseket, valamint a devizakötelezettség keletkezésekor a devizaszámlán levő, devizakészlettel nem fedezett külföldi pénztértékre szóló (beruházásokhoz, vagyoni értékű jogokhoz kapcsolódó) hiteltartozások, devizakötvény kibocsátásból származó (beruházáshoz, vagyoni értékű jogokhoz kapcsolódó) tartozások mérleg-fordulónapi értékeléséből adódóan keletkezett a pénzügyi műveletek egyéb ráfordításai között elszámolt – árfolyamnyereséggel nem ellentételezett – árfolyamvesztésnek a teljes összegét.

Törlesztéskor az előző időszakban elhatárolt, halmozott összegből a törlesztő részletre jutó részt kell elszámolni a pénzügyi műveletek ráfordításai között realizált árfolyamvesztésként.

A mérleg forrástételeinek tartalma

Saját tőke

A tulajdonosok, alapítók részéről hozzájárulásként fizetett összegeket az eredménytartalékot és az értékelési tartalékot foglalhatja magába.

A mérleg bontásában a saját tőke számítási módja az alábbi: *jegyzett tőke*, ebből levonva, jegyzett, de be nem fizetett tőke, tőketartalék, eredménytartalék, lekötött tartalék, értékelési tartalék és a tárgyévi eredmény. Ismertetni kell a saját tőke tételeinek üzleti éven belüli alakulását és a változások okait, a lekötött tartalékot jogcímek szerinti megbontva, a kapcsolt vállalkozások által jegyzett összegeket. A jegyzett tőkének egyenlőnek kell lennie a Cégbíróság által bejegyzett összeggel.

Tőketartalék

- alapítók által véglegesen átadott eszköz vagy pénz;
- részvények kibocsátási felára;
- szövetkezeti üzletrész bevonása miatt képzett fel nem osztható vagyon;
- jogszabályok alapján idehelyezett összegek.

Az Eredménytartalék magában foglalja a korábbi évek eredményvesztését, nyereségét és a további, a tulajdonosok részéről a veszteségek fedezetére történt pótbefizetéseket.

A saját tőke részeként új elemként jelenik meg a *lekötött tartalék*, amely a tőke- és az eredménytartalékból lekötött összegeket foglalja magában, valamint az eredménytartalékból átvezetett, a veszteségek fedezetére kapott pótbefizetés összegét.

A meglévő tőketartalékból kell lekötni:

- a nem forgalomképes, illetve csak harmadik személy hozzájárulása alapján átruházható eszközök saját tőke és mérlegfőösszege arányában számított értékét;
- a fel nem osztható szövetkezeti vagyont;
- a más jogszabály vagy saját elhatározás alapján lekötött tartalékokat.

A meglévő eredménytartalékból kell lekötni:

- a visszavásárolt saját részvények, üzletrészek névértéke és visszavásárlási értéke közül a nagyobbik értékét;
- átalakuláskor, egyszeres könyvvitelről kettősre való áttérés miatt még fizetendő társasági adót, illetve átalakuláskor a vagyon felértékelése miatti társasági adót;
- az alapítás-átszervezés, valamint kísérletfejlesztés aktivált értékéből a még le nem írt összeget;
- a beruházási céllal felvett devizahitelek és devizás kötvénykibocsátások nem realizált, elhatárolt árfolyamvesztése és az erre képzett egyéb céltartalék különbözetét;
- a lekötendő tartalékokat, ha arra az nem nyújt fedezetet;
- a veszteség fedezetére fizetendő pótbefizetéseket;
- a más jogszabály vagy saját elhatározás alapján lekötött tartalékokat.

A felsorolt tételeket akkor is az eredménytartalékból kell lekötni, ha ezáltal annak értéke negatív értékű lesz.

Az értékelési tartalék az eszköz piaci értékére való felértékelése.

CÉLTARTALÉKOK

Fontos tudni, hogy a magyar számviteli törvény nem határozza meg a *céltartalék* fogalmát, de ismereti azon esetek listáját, amihez céltartalékokat kell, illetve lehet képezni.

Az adózás előtt eredmény terhére céltartalékokat kell képezni azokra a múltbeli, illetve a folyamatban lévő ügyletekből, szerződésekből származó, harmadik felekkel szembeni fizetési kötelezettségekre – ideértve a jogszabályban meghatározott garanciális kötelezettségeket, a függő kötelezettségeket, környezetvédelmi kötelezettségeket, biztos jövőbeni kötelezettségeket, a korengedményes nyugdíj, a végkielégítési miatti fizetési kötelezettségeket –, amelyek várhatóan vagy bizonyosan felmerülnek, de összegük vagy esedékességük időpontja a mérlegkészítéskor még bizonytalan, és azokra a vállalkozó a szükséges fedezetet nem biztosította.

A törvény a külföldi pénzürtékekre szóló beruházáshoz, vagyoni értékű jogokhoz kapcsolódó hiteltartozások, továbbá devizakötvény kibocsátásból származó tartozások időbelileg elhatárolt árfolyamvesztésének céltartalék szükségletét határozza meg. Ezt a céltartalékokat az elhatárolt halasztott ráfordítás-ként elszámolt, ezen realizált árfolyamvesztés halmozott összegének a hitelfelvételtől, a kötvénykibocsátástól eltelt időtartam és a hitel teljes futamidejének arányában kell meghatározni. A számításnál figyelembe vett hitel-futamidő nem lehet hosszabb, mint a hitellel, a devizakötvény kibocsátásból származó devizával finanszírozott tárgy eszköz, vagyoni értékű jog várható élettartalma.

Új elemként jelenik meg a céltartalék-képzésen belül az olyan várható jelentős és időszakonként ismétlődő jövőbeni költségekre (fenntartási, átszervezési költségekre, környezetvédelemmel kapcsolatos költségekre), amelyek feltételezhetően vagy bizonyosan felmerülnek, de összegük vagy felmerülésük időpontja a mérlegkészítéskor még bizonytalan és nem sorolhatók a passzív időbeli elhatárolások közé.

A törvény külön nevesíti, hogy nem képezhető céltartalék a szokásos üzleti tevékenység rendszeresen és folyamatosan felmerülő költségeire.

A céltartalék eddigi legerjedtebb fajtája a várható veszteségekre képzett céltartalék megszűnt, szerepét az értékvesztés vette át.

Céltartalék-képzésre vonatkozó szabályok az EKG 4. sz. irányelveivel összhangban állnak. Az IAS a céltartalék elismerésére szigorú követelményeket határoz meg.

Az IAS szerint céltartalékot kell képezni, ha

- a társaság egy múltbeli esemény következtében (jogi vagy vélelmezett) kötelezettséget visel;
- valószínű, hogy a kötelezettség rendezésében gazdasági előnyöket megtestesítő források kiáramlása válik szükségessé;
- megbízható becslést lehet végezni a kötelezettség összegéről.

A fenti feltételek nem teljesülése esetén nem képezhető céltartalék.

KÖTELEZETTSÉGEK

Kötelezettségeken belül külön mérlegsoron kell kimutatni a hátrасorolt kötelezettségeket – a hátrасorolt kötelezettségek valójában tartós forrást jelentenek. A törvény meghatározza a hátrасorolt kötelezettség fogalmát. Hátrасorolt kötelezettségként kell kimutatni minden olyan kapott kölcsönt, melyet ténylegesen a vállalkozás rendelkezésére bocsátottak és szerződés tartalmazza a kölcsönt nyújtó fél egyetértését arra vonatkozóan, hogy az általa nyújtott kölcsön bevonható az adósságok rendezésébe.

Jellemzője, hogy a kölcsönt nyújtó követelése a törlesztések sorrendjében a tulajdonosok előtti legutolsó helyen áll, a vállalkozó felszámolása vagy csődeljárása esetén csak a többi hitelező kifizetése után kell kiegyenlíteni. A kölcsön eredeti futamideje 5 évet meghaladó lejáratú, visszafizetési határideje vagy meghatározatlan, vagy a jövőbeni eseményektől függ. A kölcsön törlesztése az eredeti lejárat, vagy a szerződésben kikötött felmondási idő előtt nem lehetséges.

Az EGK 4. számú irányelvének megfelelően külön mérlegsoron kell kimutatni az átváltoztatható kötvényeket, továbbá mind a hosszú, mind pedig a rövid lejáratú kötelezettségekből a kapcsolt vállalkozások, az egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozással szembeni kötelezettségeket.

PASSZÍV IDŐBELI ELHATÁROLÁSOK

A források között a passzív időbeli elhatárolásokon belül:

- a.) a bevételek;
- b.) a költségek és ráfordítások;
- c.) a halasztott bevételek elhatárolását.

A passzív időbeli elhatárolások tétele 2001-től növekszik:

- negatív üzleti vagy cégérték miatti bevétel elhatárolásával mely tételt halasztott bevételként kell kimutatni;
- a valuta- és devizakészlet, külföldi pénzürtékre szóló eszközök és kötelezettségek üzleti év végi értékelésekor kimutatott összevontan nyereséget mutató különbözet elhatárolásával;
- befektetett pénzügyi eszközök közé sorolt névérték felett vásárolt – hitelviszonyt megtestesítő – kamatozó értékpapírok bekerülési értéke és névértéke közötti – veszteségjellegű különbözetből a beszerzéstől az üzleti év mérleg-fordulónapjáig terjedő időszakra időarányosan jutó összeggel.

Amíg az elhatárolt költségeket és halasztott bevételeket a magyar számviteli törvény a passzív időbeli elhatárolások között mutatja ki, az IAS esetében ezek a tételek a rövid- és hosszúlejáratú kötelezettségek részét képezik.

TUDOMÁNYOS DIÁKKÖRI DOLGOZATOK SZINOPSZISAI

Békési Szilvia*

KICSIK GARMADÁJA, NAGYOK ARMADÁJA, AVAGY HELYZETKÉP A MAGYAR KÖNYVVIZSGÁLATI VISZONYOKRÓL

A könyvvizsgálat olyan fogalom, amely a mai gazdasági életben elengedhetetlenül hozzákapcsolódik az üzleti vállalkozások működéséhez. Önmagában is szolgáltatás, amelyet ugyanúgy el kell adni, mint bármi mást a mai túlkínálat jellemezte piacainkon.

A közvélemény a közéletben a számviteli szakemberek beszámolóira hagyatkozik, s ezért ez a pénzügyi piacok egyik „alapköve”. Ezért szükséges, hogy a könyvvizsgáló biztos tudással, kreatív gondolkodással rendelkezzen, s megfelelően képviselje a szakma és megbízói érdekeit, erősítse partnerei belé vetett bizalmát.

Kicsik garmadája, nagyok armadája – jellemzi a magyar könyvvizsgálati szektort, ahol a verseny örök: adott az öt nagy nemzetközi könyvvizsgáló társaság, az ún. Big Five, valamint a 25-30 közepes, illetve 1300 kis méretű könyvvizsgáló társaság, s ezen a piacon az árbevételi az évi néhány milliótól az 500 millióig terjedhet. A magyar könyvvizsgálati piac sajátosságait és várható tendenciáit, melynek szereplői közül kb. 1300 társaság az összes árbevétel mindössze egyötödét, 30 cég pedig a négyötödét tudhatja magáénak. Valóban mind konkurensei egymásnak? Ki kinek az ellenfele?

Egyes vélekedések szerint a közepes méretű könyvvizsgáló társaságok piaci esélyeit valójában nem veszélyezteti az öt nagy, mert bár sokan közülük hasonló nemzetközi módszerekkel dolgoznak, ügyfélkapcsolataik jellege sok esetben lényegesen eltér egymástól, hiszen a „közepesek” sokkal inkább személyre szóló szolgáltatásokat kínálnak ügyfeleiknek. Más vélemény szerint viszont a hazai piacon is érzékelhető, hogy a Big Five-csoport egyre kisebb méretig viszi le a küszöböt, ameddig megbízókra vadászik: számos példa igazolja, hogy érdeklődésük megélnéknél látszik a második vonalbeliek piaca iránt.

Vizsgálódásom tárgyául egy több mint tíz éve működő, jó hírű könyvvizsgáló társaságot, a Consultatio Kft.-t választottam, mely a könyvvizsgálati piacon az összesített árbevételi adatok alapján a kilencedik helyen áll.

A gazdasági társaságok a beszámolási időszak végén megkapják könyvvizsgálói jelentésüket, melynek része a könyvvizsgálói záradék. A cégek számára talán ez a jelentés legfontosabb része, hiszen ha könyvvezetésük nem megfelelő vagy nem a valóságot tükrözi, nem kapnak hitelesítő záradékot, amelynek kedvezőtlen következményei lehetnek a társaság jövőjére vonatkozóan. (Ízelítőként annyit, hogy a könyvvizsgálati piacon a hitelesítő záradékok aránya meghaladja a 90 százalékot és mindössze 1 százaléka elutasító.) Ezért a záradékért dűl a harc, kerülnek sokszor konfliktusba vagy kényszerűnek kompromisszumra a könyvvizsgálók és a megbízók, s éppen ezért szeretném én ezt a részt kiemelni a könyvvizsgálat sok lehetséges elemzési területe közül, s bemutatni a Consultatio Kft. gyakorlatán keresztül.

Nem árulok el titkot, ha előrebocsátom: a vizsgált három cég közül az egyik hitelesítő, a másik korlátozott, a harmadik pedig elutasító záradékot fog kapni a „könyvvizsgálatom” végén, s elemzem a sikerhez vagy a kudarchoz vezető út állomásait is.

Az áttekintés nem lenne teljes, ha nem adnék rálátást a valós piaci viszonyokra is, így dolgozatomnak egy saját kutatás is részét képezi, melyben az egyes könyvvizsgáló társaságok vezetőit kérdeztem záradékokkal kapcsolatos tapasztalataikról. A válaszok vegyes képet mutatnak, ám korántsem járnak váratlan eredménnyel.

* *Konzulens: Böcskei Elvira főiskolai adjunktus.*

Drexler András – Fiáth Miklós*

A 4-ES METRÓ TÖRTÉNETE

Dolgozatunkat a 4-es metró történetéről írtuk – talán mondhatnánk azt is, hogy az eddigi történetéről, mert remélhetőleg még lesz folytatása.

Munkánk tényleíró gazdaságtörténeti, vagyis csak objektív állításokat tartalmaz. Úgy érezzük, hogy az új metró mindenkit érint, mindenkinek van róla véleménye. Mi érveket és ellenérveket sorakoztattunk fel, illetve javaslatokat mutattunk be egy költségkímélőbb megoldásra is.

Amikor tavaly belekezdünk e téma feldolgozásába, az anyagok gyűjtésébe, azt terveztük, hogy ez olyan beszámoló lesz, amely anélkül, hogy elfogultan ellenezné, vagy éppen a téma mellé állna, tartalmában mindenkinek bebizonyítja, hogy ma Budapesten mekkora igény lenne egy újabb metró megépítésére. Ennek alátámasztására a budapesti viszonyokon túl, külföldi nagyvárosok metrójának többé-kevésbé részletes bemutatását is beépítettük dolgozatunkba, amely rámutat, hogy mennyire elmaradott ilyen szempontból fővárosunk.

Beszámolunk továbbá a tervezett állomásokról, majd néhány érdekes közvélemény-kutatási adatot teszünk közzé, ami azt a célt szolgálja, hogy rámutassunk, mennyire érinti a téma a budapesti lakosságot. A közvélemény-kutatások az emberek véleményét a metróról pártállásuk szerint kérdezik, illetve felméréseket teszünk közzé egy esetleges népszavazás várható hatásairól. Továbbá, ha nem is részletesen, de pár felmérést a tömegközlekedési eszközökről alkotott véleményekről is beépítettünk.

Sajnálatos, hogy a 4-es metró történetével egygyé forrottak a háttérben a kormány és az ellenzék, a kormány és a főváros között zajló politikai csatározások, ezért elkerülhetetlen, hogy a fontos mozzanatok összefoglalva betekintést nyújtsunk a tervezett metró politikai háttérének viszonyaiba.

Igazán komoly bibliográfia nem állt rendelkezésünkre. Ezt úgy próbáltuk ellensúlyozni, hogy rengeteg időt töltöttünk az Internet böngészésével, és próbáltuk beépíteni, egységessé gyúrni az információkat az adott sajtóanyagból.

Végeredményben egy új metró építése rendkívül fontos lenne Budapestnek. Bár az építkezések hatalmas forrásokat emésztenének föl, rengeteg áldozatra és türelemre lenne szükség, de az új metró beruházása hosszú és rövid távon egyaránt megérné.

Az érveket két csoportra bonthatjuk: gazdasági, illetve környezeti szempontokra. Gazdasági szempontból számos példa mutatja már külföldön, hogy egy új metró megépítésével a megközelíthetőség, az infrastruktúra felgyorsul, és ez vonzó lehet befektetőknek és új vállalkozások beindításának egyaránt.

A másik szempont pedig a környezetvédelem, az utak tehermentesítése, az autóforgalom csökkenése, és ehhez hasonló számos olyan tényező, ami csökkenti a felszíni forgalmat, megkönnyíti az életet.

* Konzulens: dr. Benkő Péter főiskolai tanár.

Drótos Annamária*

A KISVÁLLALATOK EMBERI ERŐFORRÁS-GAZDÁLKODÁSÁNAK SAJÁTÓSÁGAI

A témaválasztásomat nagymértékben befolyásolta a kérdés aktualitása: Magyarországon ugyanis jelen-tős túlsúlyban vannak a mikro- és kisvállalkozások, így a választott téma igen sok embert érintett. (Apatini Kornélné: Banküzlet 2000 – Kis- és középvállalkozások finanszírozása¹ című könyvében az szerepel, hogy Magyarországon „a működő vállalkozások mintegy 99 százaléka az elfogadott EU definíció szerint mikro- és kisvállalkozás méretkategóriába tartozik...”.)

A dolgozatomban először két kisvállalatot mutatok be (City Squash és Fitness Club Kft. és a Bosch Fortuna Kft.) általánosságban, utána a két cég emberi erőforrás-gazdálkodását elemzem, majd összehasonlítom őket. Az ezt követő fejezetben a kisvállalkozásoknál az alkalmazottak és a vezetők körében felvett megelégedettségi kérdőívet elemzem. Végül a tapasztalataimat és az elemzések eredményeit felhasználom arra, hogy összefoglaljam a kisvállalatok emberi erőforrás-gazdálkodásának sajátosságait.

Az összehasonlítás alapja – azon kívül, hogy a szervezetek méretre megegyeznek – az, hogy mindketten a szolgáltatóiparban tevékenykednek, ráadásul mind a kettő közel 10 éve. Az elmúlt 10 év meglehetősen változatos volt a magyar gazdaságban. Azok a cégek, amelyek talpon maradtak – különösképpen az ilyen méretűek –, biztos alapot képeznek az elemzéshez.

A kutatási módszerek közül a saját kutatás (önálló adatfelvétel), az interjú és a megszerzett információk elemzése játszott szerepet. Kutatásom eredményeképpen kiderült, hogy az esetleges problémák a vezető személyével szorosan összefüggnek. Ha ezt a vezetők maguk belátják (némi önismerettel, önkritikával) és jobban szabályozzák ezt a humán területet, akkor tudnak változtatni a problémákon, vagy egyszerűen hatékonyabbá tudják tenni ezeknek a kérdéseknek a kezelését, amivel a saját munkájukat könnyítik meg.

Összességében egyértelművé vált, hogy a kisvállalatok olyan környezetben működnek (mind belső, mind külső szempontból), amely eleve hasonló vezetési stílus gyakorlására ösztönzi a vezetőket. Mivel a vezetők képesek a munkafolyamat egészét áttekinteni, ezért a formalizáltság alacsonyfokú, kevés az írásbeli szabályozás, viszont gyakoriak az eseti vezetői intézkedések. Szoros a kapcsolat a vezetők és a beosztott között, jellemző a szigorú ellenőrzés, a döntést mindig a vezetők hozzák. Ez általánosságban minden kisvállalat vezetésére igaz. Ezen egyezőségek mellett ugyanakkor különbözőség mutatkozik a beosztottakra fordított figyelem tekintetében.

Az emberi erőforrás-gazdálkodás a kisvállalatok esetében teljes egészében a vezetőkön múlik, akik általában nem fordítanak erre elég figyelmet, holott mindkét szervezetnél problémát jelent a munkaerő megtartása. A kérdőívek elemzése is azt tükrözi, hogy mindkét vállalkozásnál sokat lehetne tenni az alkalmazottak megelégedettségének növeléséért – ösztönzési rendszer kialakításával, kielégítőbb információáramlással, a visszajelzések minőségének növelésével.

Sajnos ma Magyarországon, főként a kisvállalkozásoknál még nem ismerték fel, hogy az emberi erőforrás stratégiai fontosságú. Egy szervezetnek a legnagyobb értékei az alkalmazottak, semmilyen fizikai eszközzel nem lehet helyettesíteni az elkötelezett és elégedett alkalmazottak teljesítményét és munkáját, ezért kell minden vállalkozásnak arra törekednie, hogy ezt elérje.

* *Konzulens: Karcsics Éva főiskolai adjunktus.*

¹ 13. oldal, 1. bekezdés (KJK, 1999.)

Gellért Anna – Vágó Barbara*

ELVARÁZSOLT KASTÉLY, AVAGY A BEVÁSÁRLÓKÖZPONTOKRÓL

A magyar kereskedelem szerkezete igen nagy változásokon ment keresztül. A gazdaság és a kereskedelem liberalizációjával együtt járt a nagymértékű külföldi tőkebefektetések megjelenése. A beruházók nyilvánvalóan úgy gondolták, hogy Magyarországon kis kockázattal fektethetik be tőkéjüket. A külföldi (izraeli, francia, amerikai, osztrák) beruházók anyagi eszközeikkel együtt a nyugati kereskedelmi formákat is magukkal hozták hazánkba. Ilyen új forma a bevásárlóközpont is.

A bevásárlóközpontokat elhelyezkedésük szerint három nagyobb csoportra oszthatjuk:

- helyi,
- kerületi,
- regionális.

Ezek az új szellemet hozó „mallok” szerteágazó hatást gyakorolnak: hatnak a kereskedelemre, a társadalomra, a környezetre, a közlekedésre, az idegenforgalomra, a vendéglátásra – mind pozitív, mind negatív irányban.

Ezekből a hatásokból törvényszerűen adódnak a különböző konfliktushelyzetek. Konfliktus teremthet a kiskereskedők és a plázák között, de a verseny a nagyok között is folyik.

A marketing-kommunikáció nagy szerepet játszik a mallok életében, mert ezek legfőbb célja a vásárló igényeinek (kényelem, biztonság stb.) kielégítése.

A plázák hatékony működésének alappillérei a következők:

- a ház megfelelő külső és belső kialakítása,
- sikeres kampányok megszervezése és lebonyolítása,
- intenzív marketingmunka megteremtése.

A káprázat évtizedét éljük, a régi mondás: „Cogito ergo sum” (Gondolkodom, tehát vagyok.) mostanra átalakult: „Sentio ergo sum”-á (Érzek, tehát vagyok).

Demján Sándor szerint (akit Mr. Bevásárlóközpontnak is neveznek) a malloknak pontosan a megacentereknek igenis van jövőjük, ahol egyetlen parkolással a bevásárlástól az orvosig, a színháztól az utazási irodáig minden egy helyen megtalálható. De természetesen ezeknek a központoknak, már nem a belvárosokban, hanem a városzéli övezetekben van a helyük. Így a belvárosok megmaradhatnak a hagyományos kiskereskedelemnek. Egyúttal a jövő központjaiban még több kulturális funkció összpontosul majd, így a „városszélén” ugyanolyan színvonalú szolgáltatásokat lehet kapni, mint a „belvárosban”.

Ugyanakkor feltehetnénk azt a kérdést is, hogy „telítődött-e már a piac; nem túl sok-e a bevásárlóközpont”?

Demján Sándor szerint még Budapesten sem telített a bevásárlóközpontok piaca. Persze mindig voltak, vannak és lesznek olyan mallok, amelyek tönkremennek. Az emberek ugyanis a gyengébb szolgáltatásokat nyújtó központokból a jobba mennek át, és ez az átrendeződés természetesen kihat a mindenkor piaci versenyre is.

Budapesten a „plázaláz” a Budagyöngyével kezdődött 1994-ben, majd 1996-ban jött a Duna Plaza és a Pólus Center, 1997-ben a kispesti Europark és a csepeli Csepel Plaza, 1998-ban Rózsakert és Új Udvar, Mammut, Lurdy-ház, Orczy Plaza. Ezt követte a jelenleg is legnagyobb mall, a Westend City Center 1999-ben, ugyanekkor épült a Campona is. Az utolsók a Rózsadomb Center és az Eurocenter. De nem csak a főváros épült be, hanem a vidék is: Szeged, Pécs, Békéscsaba, Kecskemét, Miskolc, Székesfehérvár, Debrecen, Győr, Sopron, Veszprém, Nyíregyháza.

* *Konzulens: Papp Ferenc főiskolai docens*

Egyetértünk azzal a véleménnyel, hogy a mallok hatékonyságát szinte csak azzal lehetne tovább növelni, hogy szórakoztatási egységeiket továbbfejlesztik, vagy tovább terjeszkednek: 2001 szeptemberében megnyílt a Mammut 2, várható a Duna Plaza 2, Europark 2, Pólus Center 2 építése.

Az is fellendülést hozhat, ha lépést tartanak a modern technika fejlődésével (Internet) és virtuális áruházként is működnek.

Azt sem szabad elfelejtenünk, hogy Magyarország még mindig olcsó a külföldi pénztárcának, vagyis továbbra is idejön a külföldi befektető plázát építeni.

Egy hét alatt a magyar vásárló négyzetméterenként 110 dollárt költ – az európai átlag 90 és az amerikai 37 dollár. Hazánkban ugyanakkor a betérőknek mindössze alig 10 százaléka vásárol, ami a hasonló nyugati arány negyede. Amiből azt a következtetést lehet levonni, hogy a magyar társadalomnak csak viszonylag csekély rétege engedheti meg magának a vásárlást a mallokban. A kérdés az, hogy ez az osztály még hány mallt tud és akar ellátni?

Véleményünk szerint ennek az osztálynak a növekedési dinamizmusa elmarad a külföldi befektetők elvárásaitól; vagyis új mallok építésére nincs szükség, de a meglévőket lehet, sőt ajánlott bővíteni, fejleszteni.

Gellért Anna – Vágó Barbara*

MÉG, MÉG, MÉG, ENNYI NEM ELÉG...

(Külföldi működőtőke-beáramlás Magyarországon)

A világgazdaságban kiemelten fontos szerepet játszik a külföldi működőtőke-áramlás. Vannak ugyanis tökehiánnyal küszködő országok, és vannak olyanok, ahol tökefelesleg halmozódik fel.

A tőketulajdonosok érdeke, hogy tőkájukat minél gyümölcsözőbben fektessék be – akár más országokban is.

Közép-Kelet-Európa a kilencvenes években, a rendszerváltást követően került föl a nemzetközi működőtőke-áramlás térképére.

Milyen hasznunk származhat a külföldi működőtőkéből? A válasz egyszerű: ha piacgazdaságot akarunk, akkor integrálódunk kell a világgazdaságba.

A fejlett technika és technológia, valamint a korszerű szervezési módok továbbá:

- hozzájárulnak a technikai elmaradottságok felszámolásához,
- javítják a nemzetgazdaság jövedelemtermelő képességét,
- hozzájárulnak a know-how, marketing, menedzsment, kereskedelmi és pénzfolyamatok nemzetközi áramlásához,
- elősegítik a devizához jutást,
- szélesítik és korszerűsítik a külpiaci szervezet,
- hozzájárulnak az export volumenének és a gazdaságosság növekedéséhez.

Magyarország esetében sikertörténekről beszélhetünk. Mennyiségileg azért, mert a régió országai közül Magyarországra áramlott a legtöbb külföldi közvetlen befektetés, minőségileg azért, mert hihetetlenül rövid idő alatt hazánk műszaki ellátottsága korszerűsödött, a vállalati gazdálkodás rohamosan fejlődött, és a marketingszempontok általánosan érvényesültek.

Kezdetben az új piac miatt jött be a tőke, amihez hozzájárultak egyéb tényezők is – például az olcsó munkaerő, a kedvező földrajzi helyzet, a megfelelő jogi háttér, a leghatékonyabb vonzóerőt a már ittlévő vállalatok jelentik, és azok újabb beruházásokat vonzanak.

* *Konzulens: dr. Székács Anna, főiskolai docens, dr. Csillik Péter, egyetemi adjunktus.*

A legtöbb tőkebefektető évről évre újabb beruházásokat hajt végre; gyakran megduplázva a befektetett tőkét. Ami normális, mivel a tőkét, illetve a befektetőt leginkább az átlagosnál magasabb profit és a befektetés gyors megtérülése vonzza.

Itt azonban felmerül egy probléma:

- ha a profitot termelő külföldi érdekeltségű vállalkozások külföldre viszik a nyereséget, ez érzékenyen befolyásolja a fizetési mérleget,
- ha a profitot termelő külföldi érdekeltségű vállalkozások az ország területén belül hagyják a nyereséget és azt újra befektetik, akkor vagyoni részesedésük nőni fog és megváltoztatják a magyar gazdaságon belüli tulajdonosi összetételt.

A külföldi vállalkozásokkal a hazaiak nem tudnak lépést tartani, ezért elengedhetetlen a hazai megkarítások befektetési célú felhasználásának erőteljesebb ösztönzése.

Kétségtelen, a közgazdasági környezet modernizálása nem könnyű feladat, de be kell látnunk, hogy a hazai vállalkozásoknak csak hosszabb idő elteltével lesz esélyük a felzárkózásra.

Várhatóan a jövőben is gépjárműipar vonzza a legtöbb tőkét, az elektronikai alkatrészgyártás és -összeszerelés ágazatában szintén bővülnek a beruházások, a műanyagfeldolgozás-ágazatban is növekednek a befektetések; az ingatlan-beruházások terén valószínűleg mérséklődnek az irodaépítések, de nő a raktárak, elosztó központok és logisztikai bázisok száma.

A kereskedelem területén a bevásárlóközpontok, a nagyáruházak és diszkontok építése továbbra is meglehetősen dinamikus.

Nem kell szeretni a külföldi működőtőkét, hanem élni kell tudni vele – vagy legalábbis ajánlatos.

Rácskay Judit*

NEMZETI VERSENYKÉPESSÉG ÉS ÚJ GAZDASÁG: AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK GAZDASÁGA AZ 1990-ES ÉVEKBEN

A versenyképességet mikroökonómiai szinten elég egyszerű definiálni. Versenyképesebb az a vállalkozás, amelyik hosszabb távon eredményesebb, azaz nyereségesebb, és ezáltal gyorsabban nő. Számos értelmezése lehetséges, hogy ez mit jelent nemzetgazdasági szinten. Eleinte a versenyképességet jelentős részben azonosították a képességgel, hogy egy ország a nemzetközi küzdőtéren mennyire volt képes a többi ország rovására növelni a nemzetközi kereskedelemből való részesedését. Az, hogy ennek milyen kapcsolata van a belső gazdasággal, nem volt annyira fontos. Különösen élesen vetődik fel a makro- és mikroszintű versenyképesség közötti különbségtétel szükségessége, ha a gazdaságpolitika, a cselekvési lehetőségek meghatározásának szempontja kerül előtérbe.

A nemzetgazdasági szintű versenyképességről még az ismert közgazdászok körében is megoszlanak a vélemények. Vannak, akik szerint egy ország versenyképességét folyamatosan nyomon kell követni és a gazdaságpolitikát a nemzetközi versenyképességi pozíció megőrzése, illetve javítása érdekében kell alakítani. Ebbe a táborba tartozik az amerikai közgazdászok többsége, Lester Thurow, Robert Reich, Jefferey Garten, Clyde Prestowitz, Ira Magaziner és Laura D'Andrea Tyson. Közülük hárman tagjai voltak a Clintont támogató gazdasági team-nek, mások vezető pozíciót töltöttek be kulcsfontosságú gazdasági szervezeteknél. Velük ellentétben Paul Krugman nemcsak vitatja a versenyképesség fontosságát, de tagadja is annak nemzeti szintű értelmezhetőségét. Szerinte a versenyképesség szenvedéllyé vált a közgazdászok körében, amely szenvedély azon túl, hogy téves feltételezéseket szül, veszélyt jelenthet az Egyesült Államok gazdaságpolitikájának alakulására.

Valóban, ha belegondolunk, mindig is érdekes jelentések, tanulmányok születtek két vagy több ország összehasonlításának eredményeként, és nemcsak a közgazdaságtanban jártasak, de számos üzletember körében is bestsellerként terjednek a versenyképességről szóló publikációk. Ugyanakkor a kormánynak kényelmes megoldás arra, hogy az Egyesült Államok gazdasági helyzetét ezzel magyarázza: a fejlődés ütemének visszaesése, a bérszintek stagnálása, a termelőipari foglalkoztatottság csökkenése – a Thurow-csapat szerint –, mind-mind az ország versenyképességének csökkenésével magyarázható. Így aztán rögtön a világpiaci kapcsolatokat kell felülvizsgálni és nem kell mélyreható nemzetgazdasági elemzéseket végezni.

Miközben a nemzeti versenyképességről szóló viták folytak, az Amerikai Egyesült Államok páratlanul hosszú növekedési cikluson ment át. Az 1991-2000-es növekedés – a növekedés jellemzői, a konjunktúraciklus hosszúsága, a Phillips-görbe érvénytelensége, a termelékenységnövekedés dinamikussága és a részvénytőke értékek emelkedése – nem csak a hagyományos konjunktúraciklus-elméletet, de évszázados makroökonómiai szabályok alkalmazhatóságát vonta kétségbe és új problémákat állított középpontba. A létrejött „új gazdaságról” több elméletet alkottak a közgazdászok, azonban mindegyik egyetért abban, hogy az USA gazdaságát a globalizáció és az információtechnológia változtatta meg. Ezen elméletek előtérbe kerülésével a versenyképességi vita lezáratlanul háttérbe szorult.

Az 1990-es évek valóban különleges helyzetet teremtettek az Egyesült Államok gazdaságában? Értelmezhető a nemzeti versenyképesség fogalma, és ha igen, magyarázható az Egyesült Államok pozíciójának megváltozása ezen keresztül? Beszélhetünk egy új gazdaság megszületéséről, amelyben új szabályok uralkodnak, avagy kivételes növekedésről van szó és a régi elméletek a jövőben is működőképesek?

Dolgozatom ezekre a kérdésekre keresi a választ. Az első részében a versenyképesség kérdésével foglalkozom, kitérve mind Thurow, mind Krugman elméleteire, a második részben az 1991-2000-es konjunktúraciklust – új gazdaságot – és az arra felállított elméleteket ismertetem.

* *Konzulens: dr. Csáki György főiskolai tanár.*

Sándor Benedek*

TÖRTÉNELMI INTÉZKEDÉSEK A MAGYAR MONETÁRIS POLITIKÁBAN

1991. évi LX. törvény a Magyar Nemzeti Bankról:

1. § A Magyar Nemzeti Bank (a továbbiakban: MNB)

a Magyar Köztársaság jegybankja, a nemzetgazdaság központi bankja.

3. § Az MNB alapvető feladata a nemzeti fizetőeszköz belső és külső vásárlóerejének védelme.

A magyar gazdaság helyzete a rendszerváltást követő első évtized után olyan stabilitást tudhat magáénak, amely először is egyáltalán lehetővé, majd szükségessé is tette a jegybanki politika újragondolását. A korábban alkalmazott monetáris eszközök már nem tudták betölteni funkcióikat, noha 10 éven át sikeresen működtek. A csúszó leértékelés, az árfolyampolitika és egy stabilizációs gazdaságpolitika új lehetőségeket teremtettek. És új feltételeket.

Magyarország élen jár az európai uniós csatlakozási tárgyalásokban, mely egyeztetések természetesen tartalmaznak a Magyar Nemzeti Bankra vonatkozó elemeket is – elsősorban a jegybanki függetlenségre és az elérendő célokra vonatkozóan. Ebből a szempontból az elmúlt fél év történelminek nevezett intézkedései tulajdonképpen nem jelentettek mást, mint alkalmazkodást a környezeti változásokhoz.

Tudományos Diákköri dolgozatom megpróbálja elemezni, hogy ez az alkalmazkodás milyen formában valósult meg az új jegybankvezetés munkája során, illetve azok milyen hatással vannak a gazdaság további fejlődésére. Azt kutatom, hogy a Magyar Nemzeti Bank helyesen mérte-e fel a helyzetet, megfelelő intézkedéseket hozott-e a megfelelő időben? A jegybank elképzeléseit elemzem – elméleti és gyakorlati megközelítésben egyaránt.

Munkám során először a Magyar Nemzeti Bank működését, alapvető céljait mutatom be, és szólok az említett időpontig érvényben lévő szabályokról. Egy ilyen időtartamot átfogó elemzésnél, mely önmagában is fontos eseményeknek, változásoknak volt a színtere, nem mellőzhetem a régi törvények előírásainak, a monetáris politika célrendszerének említését.

Kitérek a jegybankot érintő törvényt módosításokra, az új jegybanktörvényre. Strukturális és működési elemek változásaival fogunk megismerkedni, kitekintünk az európai uniós elvárásokra a jegybank státusát illetően is. Nagyító alá veszem, hogy mi rejlik a történelminek nevezett devizaliberalizáció, az új árfolyamrezsim és az inflation targeting system mögött. Előretekintek az új jegybankpolitikát illetően, és az elemzők inflációs várakozásairól is szót ejtek. Gazdasági napilapok felméréseire hagyatkozva vizsgálom a várakozások alakulásait. A forint jövőjét a csúszóleértékelés megszűnésének és az euró bevezetésének árnyékában kutatom.

Dolgozatomat a szeptember 11-ei tragikus események után készítettem. Véglegesíttem: a magyar gazdaságnak a globális recesszióra való reagálása döntő bizonyágtétele lehet az új monetáris rezsimnek. Elemzésemben kitüntetett szerepet kap a forint árfolyamsávjának kiszélesítése, az inflációs célkövetési rendszer, a devizaliberalizáció, s ezek inflációra gyakorolt hatása. Megfigyeléseim, így munkám is a 2001. május 4-ei árfolyamsáv-szélesítés és a 2001. szeptember 11-én közölt augusztusi inflációs adat közötti időszakra terjed ki.

Dolgozatomban a jegybanki intézkedések a kitűzött inflációspolitikai elérésének elősegítése függvényében nyernek kritikát vagy helyeslést.

* *Konzulens: dr. Székács Anna főiskolai docens.*

A KOMMUNIZMUS KÍNÁBAN POLITIKA ÉS GAZDASÁG

Az immár több mint két évtizedes kínai reformfolyamat során nemcsak a gazdaság teljesítménye növekedett meghökkentő ütemben, hanem jelentősen megváltoztak a gazdaság egyes szektoraiban alkalmazott módszerek és a mindezek alapjául szolgáló hivatalos ideológia is.

A hetvenes évek elején a reformok elindításakor alapvető hangsúlyváltásra került sor: az osztályharc óriási károkat okozó erőltetése helyett a gazdasági fejlődést állították a középpontba, négy alapvető szektor (mezőgazdaság, ipar, honvédelem, tudomány és technológia) modernizációját jelölve meg fő feladatként. A modernizációt hangsúlyozó cél kitűzése ellenére kezdetben a figyelem előterében mégis inkább az ipar és a mezőgazdaság bruttó termelési értékének megnégyszerezése, tehát zömmel mennyiségi feladat kijelölése állt. Fokozatosan csatlakozott ehhez, majd a reformokkal azonos fontosságúvá vált a „nyitott kapuk” politikája, a nemzetközi együttműködésből származó előnyök maximális kihasználására való törekvés. A „sajátosan kínai színezetű szocializmus” építésének jelszava elég tágnak és rugalmasnak bizonyult ahhoz, hogy az egymást követő reformlépések általános keretét szolgáljon.

Különösen a kezdeti időszakban játszott fontos szerepet az, hogy a szükségszerűen jelentkező problémákra, új ellentmondásokra nem a sokszor tapasztalt módon a reformfolyamat megállításával, hanem folytatásával reagáltak. A reformok előrehaladásával a kínai vezetés mára kényszerpályára került: a folyamatok egyes területeken nem egyszerűen visszafordíthatatlanná váltak, hanem a hatalom megtartása érdekében már egyre kevésbé van más választás, mint a reformok folytatása. Hosszas vitákat folytattak a terv és a piac, a piaci mechanizmus egymáshoz való viszonyának eldöntéséről, amelyet elvi jelleggel az 1987-ben ülésező XIII. pártkongresszus oly módon zárt le, hogy a makrogazdasági szférában elsősorban a terv, a mikrogazdaságban a piaci mechanizmus szerepe érvényesül. Mára már ez az elkülönítés is meglehetősen viszonylagossá vált. Lényegesebbnek tekintik, hogy a legfontosabb gazdasági emelők a központi hatalom kezében maradjanak.

Ugyanez a kongresszus szentesítette azt a tételt, amely szerint Kína száz évig a szocializmus kezdeti szakaszában lesz. A tétel elméletileg nem tűnik túlságosan izgalmasnak, de Kína esetében nem szabad megfeledkezni arról, hogy egy változatlanul kommunista párt által vezetett és a szocializmus mellett elkötelezett rendszerről van szó, ahol általános ideológiai tételek szolgálnak hivatkozási alapul a valóság legkülönbözőbb területén meghozott döntésekhez és gyakorlati lépésekhez egyaránt. A tétel nagyfokú mozgásszabadságot biztosít mindenekelőtt kapitalizmus és szocializmus viszonyát illetően. Hiszen amennyiben Kína a szocializmus kezdeti szakaszában van, úgy nem kell mindenben megfelelnie a „tiszta” szocialista rendszer követelményeinek, és a szocializmus és kapitalizmus totális szembenállása és merev elhatárolása helyett elfogadhatóvá válik a kölcsönös gazdasági függőség – vagy legalábbis az együttműködés.

Innen már egyenes út vezetett Teng Hsziao-ping 1992 elején tett kijelentéséig, amikor határozottan szót emelt kapitalista módszerek alkalmazása mellett – amennyiben azok eredményesen hozzájárulnak a gazdaság fejlődéséhez, a termelékenység növeléséhez. Mindezt azzal támasztva alá, hogy a kapitalista módszerek átvétele nem azonosítható a kapitalista út követésével. A fejlődési irányra vonatkozó utolsó szót a pártkongresszus mondta ki, feladatként jelölve meg „szocialista piacgazdaság” megteremtését. A piac kiépülésének a felső kezdeményezése sem hiányzik Kínában, de elsősorban alulról – mindenekelőtt a legnagyobb tömeget képviselő parasztság körében – kezdődött, és mindmáig nagyon sok benne a spontán és szabályozatlan elem. A kínai reformfolyamat meghatározó jellemvonása azonban nem annyira a spontaneitás, hanem a pragmatizmus, beleértve egyes ideológiai tételek megválasztását vagy hangsúlymódosításainak hozzáigazítását a változó valóságához. Kína esetében tehát állandóan változó, átmeneti rendszerről van szó, ahol a célként megjelölt „szocialista piacgazdaság” tartalma sem körvonalazódott pontosan, illetve az ezzel kapcsolatos elméleti következtetések többnyire a tapasztalatok figyelembevételével állandóan módosulnak.

* Konzulens: dr. Benkő Péter főiskolai tanár.

Szerte a világon azonban egyre kevesebben vonják kétségbe, hogy a Kínai Népköztársaságban az utóbbi két évtizedben egyfajta „gazdasági csoda” megy végbe. A gazdasági növekedés üteme 20 év átlagában eléri az évi 10 százalékot, a reformpolitika újra-meghirdetése óta a GDP növekedése évente 10-14% között mozog, eközben az elmúlt években sikerült egyszámjegyre visszanyomni az inflációt. Hongkong nélkül is Pekingé a világ második legnagyobb devizatartaléka és a jövő kilátásait mindemellett bearanyozza a több mint 30 százalékos felhalmozási arány. A lendületnek persze kézenfekvő okai vannak: a kommunista párt hatalomra kerülése (1949) óta a lakosság száma több mint kétszeresére nőtt, ugyanakkor a termőterület egytizedével csökkent. Az egynél több gyermeces családokat büntető, az állam terheit egyelőre csökkenteni kívánó „egy család – egy gyermek” program jóvoltából a társadalom előregszik, a munka termelékenységét tehát hosszú távon jelentősen növelni kell ahhoz, hogy az akkori munkaképek el tudják majd tartani az akkori nyugdíjasokat.

A párt a személyautó-gyártást jelölte ki a kínai gazdaság húzóágazatának: a nyolcadik ötéves tervben (1991-95) 7 milliárd dollárt fordítottak erre, a következő ötéves tervre 18 milliárd volt az előirányzat. A párt és az állam első embere egyébként képzettségére nézve gépészmérnök, aki hosszú ideig dolgozott az autógyártásban, a párt politikai bizottsága állandó bizottságának tagjai szinte kizárólag gépészmérnökök, többen dolgoztak közülük az autógyártásban, agrárszakember viszont egy sincs a legfelső vezetők között...

**ANGOL NYELVŰ
ÖSSZEFOGLALÓK
SUMMARIES**

Tibor Kuczi

THE IMPACT OF UNEMPLOYMENT ON ENTREPRENEURSHIP – ENTREPRENEURS' ASSETS

The first part of the paper contrasts the main explanatory factors of a radically intensifying entrepreneurship – as described in international academic literature – with the Hungarian empirical experience. International literature attributes intensifying entrepreneurship to the effects of recession, to spin-offs, to changes in the demand patterns and to the emergence of new, innovative sectors. Reviewing the effect of each of these factors, the author denies their contribution to the radical increase in the number of entrepreneurs in the beginning of the 1990s. Nevertheless, there is a near-consensus in the Hungarian literature, that recession and the consequent increase in unemployment have had a major impact on entrepreneurship in Hungary. Based on a comprehensive review of the literature and on his own empirical investigations, the author provides arguments against this allegation.

The second part of the paper analyses the role individual assets necessary for entrepreneurial success played in Hungary. The examined assets include liquid capital, savings, credit and knowledge capital. The paper puts particular emphasis on the role of relational capital, and analyses a couple of myths associated to relational capital as a factor of entrepreneurial success. The author describes the main differences in SMEs' and large firms' embeddedness. His main conclusion is that these differences are not of a quantitative but of a qualitative character. *Large firms have not more external relations but rather different external relations than SMEs.* Large firms operate in a rational bureaucratic organisational form and are isolated from their social environment. On the other hand, the activity of SMEs is organised in their owners' personal (social and cultural) environment.

Tamás Mészáros

SMALL AND MEDIUM-SIZED COMPANIES IN HUNGARY AND THE INFORMATION-TECHNOLOGIES

In October 2000 the Centre for Small Venture Promotion of the Budapest University of Economics and Administration launched a research project on the "Use of Information Technologies by Small Ventures in Hungary". The main conclusions of the 268 pages long final report have been as follows:

The majority of the Hungarian small ventures do already dispose the necessary conditions (or, at least, a great part of the necessary conditions) for utilising information technologies, although their leg behind the most developed counties' small and medium-sized companies is always pretty important. It is fairly likely, that their developments will not be fast and intensive enough without external promotion and help. An adequate state support policy is a basic need. Both the hardware supply and the lowering of costs require state support and promotion. A special interest must be focused on the accounting firms – since they "replace" to some extent the IT-investments of the small end medium-sized companies.

Major state run educational and training programs can also be most helpful.

György Farkas

HUNGARIAN SMES – PROBLEMS AND PERSPECTIVES ON THE EVE OF EU-ACCESSION

The main thesis of the paper is that, examined from the point of view of their preparedness to EU-accession, the situation of Hungarian SMEs is far worse than their general situation.

The introductory part reviews the general process in which individual, untreated problems develop into a crisis. Then, it associates this general process with the specific SME-problems, i.e. the individual crisis factors on the eve of EU-accession: lack of branch specific information, of managerial capabilities and training, the undercapitalised status of SMEs, lack of sufficient reserves and of support.

The other side of the coin is that the promises associated with the accession are slow to materialise. The promised beneficial effects of accession include new customers and business partners, predictable business conditions, a variety of SME support measures and new incentives to strengthen entrepreneurship, as well as favourable spillover effects. Instead of the common EU-principle according to which "small is beautiful", in Hungary incentives reflect just the opposite: big is beautiful.

This seemingly hopeless situation can change only in case adequate information and training are given to SMEs in the frame of a conscientious preparation process. Another precondition is the establishment of a comprehensive set of incentives that make the accumulation of resources (and reserves) possible.

Anna Székács – Edina Kozsdi – Uszta Zsuzsa

THE FINANCIAL POSITIONS OF SMALL AND MEDIUM-SIZED COMPANIES IN HUNGARY

As far as the number and density of the small and medium-sized companies is concerned, the Hungarian situation is similar to that in the European Union. Nevertheless, the state of performance criteria is quite lower than in the EU: the average turnover is 17 percent, the value added is no more than 26 percent, and the labour costs are about 59 percent of the EU average.

Recent favourable macroeconomic performances, that is higher growth rates and lower inflation, have exercised a positive impact on the developmental possibilities of the small and medium-sized companies.

Nevertheless, tax burdens and social security fees are relatively high and there is a fairly high undercapitalisation among the small and medium-sized companies, and it does undermine severely the sector's development potentials – especially because the availability of bank loans is fairly difficult for this sector.

The sector's financial position is not that bad but it is not solid enough,

The state policy towards SMEs is EU-conform but the SMEs are not!

The efficiency is difficult to measure but it is fairly doubtful,

More effective institutional framework is needed.

The concluding parts of the studies does describe two interesting foreign examples, that of the business angels in the UK and the venture capital funds in Finland: experiences of both ways and methods for SME-promotion can be most fruitful for the Hungarian economy.

Pál Lányi

SMES' CHARACTERISTICS, SUPPORT REQUIREMENTS AND DEVELOPMENT PERSPECTIVES

The author argues for the necessity of a coherent SME-promotion program. SMEs have a crucial role in job creation, technical development, as well as in the structural upgrading of the country. At the present stage of the negotiations on EU-accession the strengthening of SMEs' capabilities and economic position is a crucial task in Hungary's modernisation process.

The author reviews recent SME-promotion measures and the development process of Hungarian SMEs in the 1990s. Next, the paper describes the most important challenges the Hungarian SME-sector will face following Hungary's EU-accession. Challenges include the overcoming of the present technological and structural inefficiencies. Economic policy can promote structural upgrading by targeting innovative SMEs, improving their accumulation capabilities and small companies' development into medium sized ones.

The other necessary policy steps reviewed in the second part of the paper include facilitating SMEs' export activities and their integration into MNCs' networks. The author underlines, that it is not only subcontracting (for domestic and international customers) that should be supported by economic policy. It is equally important to support SMEs with independent, self-developed final products, trying to acquire domestic or international markets.

In the concluding part, the author calls for abandoning the present policy stance of focusing exclusively on quantity matters, on entrepreneurship i.e. on the emergence of new SMEs. Policy should rather concentrate on the qualitative upgrading of existing SMEs.

Gábor Papanek – Balázs Benyó – Raymund Petz

DIFFERENCES BETWEEN THE EFFICIENCY LEVEL OF HUNGARIAN OWNED LARGE COMPANIES AND FOREIGN OWNED SMES IN HUNGARY

The paper undertakes a statistical analysis based on the profit and loss accounts of 140 Hungarian companies and analyses if the differences in their performance indicators can be explained with ownership or size parameters. The figures reflect a though-provoking situation: Hungarian owned SMEs have minimal export compared to their counterparts in advanced economies. Foreign owned firms exhibit a very low profitability level. The capitalisation of the companies shows a strong correlation with ownership patterns: foreign-owned companies have far better indicators (measured by assets per employee).

Foreign-owned companies pay much less taxes than Hungarian owned ones, while SMEs pay on the average more than large companies.

The analysis of the data provides evidence for the claim that at the present stage of Hungary's preparation for EU-accession, policy-makers' most important task is to strengthen the competitiveness (the accumulation capability) of Hungarian owned SMEs.

Ferenc Papp

DO WE LIVE IN AN E-WORLD?

New possibilities of the New Economy for the SME-sector in Hungary

The business communities do echo the noises of recession and information revolution. That's why it is doubtful that Hungarian SMEs afford only a minor part of their revenues for developments related to the utilisation of Internet and other tools of the New Economy – especially compared to their international competitors. Future is much more interesting and important in this field, therefore, the situation must be assessed in the framework of perspectives.

In the Hungarian Internet-economy, one may invest first and foremost into business to business projects, the establishment of an e-infrastructure, the utilisation of mobile phones, as well as into the implementation of such methods which have already been effectively used in the World economy. Currently, in Hungary the investment of a couple of millions forints may help to develop hundreds of forints worth companies in some years. At the beginning, electronic commerce simply meant web-based purchases. The first definitions were limited exclusively to retail trade activities, and especially to phases directly connected to the buyers such as advertising and ordering of commodities and services. Nowadays, e-trade is a supplementary form of intercompany relations.

Today, information and knowledge are production factors being available and manageable for anybody. This is the root of the information society. This availability does not necessarily mean the free Internet access for everybody: not everybody does dispose the necessary technical devices or speaks the lingua franca of the information society, that is English.

The preparation for the utilisation of the advantages and possibilities of the information society does provide a unique possibility for Hungary, such as: the possibility for the country to join the R-EUROPE+ program, as well as the preparation of the system of e-signature; the possibilities for the corporate sector and institutions the reorganisation of management and business processes on the basis of Internet; the possibilities of learning for the citizens.

Andrea Szalavetz

SMES' (IN)ABILITY TO BECOME MNCs' SUBCONTRACTORS

The author provides arguments for her claim that MNCs' local subsidiaries' present low domestic procurement ratio cannot be expected to increase in the medium term.

When choosing a subcontractor, MNCs consider several questions, while potential subcontractors are aware of and try to meet only the first of them. The first, basic question is whether the potential subcontractor is able to deliver the required intermediate inputs with the predetermined quality parameters, for the required price, and on the required schedule. Although the majority of Hungarian companies that have been trying to get subcontracting orders can meet these requirements, they haven't carried out the necessary intangible investments that could document their abilities (corporate IT system, quality certificates). SMEs capital stock is insufficient to finance the necessary trust building investments that are not directly related to the production process.

The requirement of being able to run up production in a very short time is even more difficult for Hungarian SMEs, operating below the minimum efficient size. In an era of ever-shortening technology and product life cycles, MNCs consider this requirement crucially important. Another important issue is subcontractors' capability to engage in joint product development, to give technical advice related to the intermediate inputs they manufacture. Hungarian SMEs are however simple producers in the majority of the cases.

Increasing the local procurement ratio is impeded also by Hungary's specialisation pattern. Global MNCs in IT, and electronics industries co-ordinate production and procurement on a global rather than on a local scale. These industries are characterised by a low local procurement ratio even in advanced countries.

Pál Vastagh

THE MAIN TENDENCIES OF CONSTITUTIONAL DEVELOPMENT IN HUNGARY AFTER THE CHANGE OF REGIME – WITH SPECIAL REGARD TO THE EU ACCESSION

As a result of the political changes in 1989-90, the constantly evolving constitutionalisation in the Central-Eastern European countries concurrently meant a new period in the European constitutional development. In each country the main content of the changes was expressed by rejecting the institutions and solutions typical of the former political system, by returning to the regulatory principles and institutions typical of modern civic societies. This general trend was supplemented with the peculiarities defined by the specific circumstances of each country. This process can be considered to be the third great historical milestone of the European constitutional development following the ones after World War I and World War II.

The Hungarian transformation process was mainly defined by its peaceful character. The great majority of the players of the change of the regime considered this peaceful way to be the most important requirement and this peaceful character prevailed in every essential momentum of the political transition, which took place on the basis of the principle of legality, within the framework of rule of law.

The Hungarian constitutional development has not yet been completed. The EU accession process has a significant impact on nearly every element of the constitutional order. Still, the demand for changes follows from our internal situation as well. Besides accepting the integration clause in a broad sense,

- we will have to grant parliamentary representation to national and ethnic minorities,
- create the constitutional basis for social dialogue,
- we will have to constitute the position of regions in terms of public law,
- we will have to guarantee the main elements of social security,
- we will have to lay down the basic economic rights,
- and last, but not least, we will have to amend the electoral rules.

As a member of the EU new tasks will be assigned to the judiciary, the public administration, local governments. The role of the Constitutional Court will change. Hungary will not be able to solve all these tasks by simply amending the Constitution. I am convinced that we must return to the constitutionalisation process, which stopped in 1997. This very complex task can only be solved by making and enacting a new constitution.

Mária Bánfalvi – Ferenc Szakács – István Nagy – Nóra Veres

A CRITICAL REVIEW OF THE DEFINITION OF TYPE A (MANAGER) PERSONALITY

There is a wide consensus in the literature that managers exhibit specific personality traits that manifest themselves in their behaviour patterns. These personality characteristics are associated with increased risk of coronary heart disease (CHD) and gastric complaints: the so-called manager sicknesses.

Individuals exhibiting these personality traits are therefore customarily called risk personalities.

Some scholars consider, that possessing a manager personality is the predisposition of becoming a proper manager, while others trace back the emergence of such personality traits to occupational stress.

Both views are based on clinical experience concerning coronary prone behaviour patterns. Coronary patients exhibit similar traits as managers: there is ample evidence for the recurrence of a Type A personality (or risk personality, manager personality) among them.

Summing up the theses of the literature on this subject,

(a) Good managers exhibit a specific manager personality or manager type of activities increase the incidence of similar personality traits;

(b) Individuals exhibiting similar personality traits are to be considered risk personalities since this type of behaviour has been established in the past as a possible risk factor for CHD;

(c) There is a possible causal association: managers are at risk for CHD.

The authors reject this view. They carry out a literature survey, complemented with their own tests, and formulate a new thesis.

Elvira Böcskei

THE NEW CODIFICATION OF THE 'LAW ON ACCOUNTING' – WITH SPECIAL REGARD TO THE BALANCE SHEET

The new codification of the 'Law on Accounting' ("Law C. on the modification of the Law on Accounting") came into force as of January 1st 2001. It is a basic Law for every single business unit, because the adequate operation as well as the transparency of business transaction is based upon accountancy rules.

This recent recodification of the 'Law on Accounting' is especially important since as of January 1st 2004 double accounting system will be obligatory, therefore, business units operating with singly accounting system must transform their total accounting system.

This current recodification follows closely EU Directives on Accounting – especially the 4th and 7th Directives.

It is important to examine carefully this new codification, especially because there are always some differences from the International Accounting Standards (IAS).

950 Ft