

KÓHEGYI KÁLMÁN

A kisvállalkozások értékesítési piacai

A tanulmány azt mutatja be, hogy a különböző nagy piaci aggregátumok között hogyan oszlik meg a vállalkozások értékesítése, és milyen sajátosságokkal rendelkeznek a különböző értékesítési piacokon működő vállalkozások, ezeket milyen tényezők magyarázzák. Megvizsgálja, hogy a beszállítói programok milyen igényeket támasztanak a vállalkozásokkal szemben, és a mikro- és kisvállalkozások mennyiben képesek ezeknek az igényeknek megfelelni. Végül az írás mérlegre teszi a bezáródó versenypiacok új keletű elméletét.

A vállalkozások méret és ágazat szerinti összetétele

A kilencvenes években a vállalkozások, a piaci szereplők száma háromszorosára nőtt, 1996-ban a regisztrált vállalkozások száma már meghaladta az egymilliót, amelyek több mint 99 százaléka kisvállalkozás volt, 50 alkalmazottnál kevesebbet foglalkoztatott. Ezen belül 62 százalék alkalmazott nélküli vállalkozásként, 34 százalék mikro- és kisvállalkozásként (1–9 alkalmazott) és 3 százalék kisvállalkozásként (10–50 alkalmazott) működött.

A vállalkozások szerkezetének a méret mellett másik fontos jellemzője ágazati eloszlásuk. Az ágazati szerkezet bemutatása előtt megjegyezzük, hogy a megrajzolt kép meglehetősen pontatlan. Egyrészt azért, mert önbesorolás alapján készül – a vállalkozások alapítása idején, induláskor jelölik meg fő tevékenységüket a vállalkozók. Másrészt a vállalkozások indítói több tevékenységet jelölnek meg alapításukkor, mint amit ténylegesen végeznek, és nem biztos, hogy a valóságban is az lesz a fő tevékenységük, amit kezdetben gondolnak. A vállalkozások fő tevékenysége később is változhat anélkül, hogy ennek a tevékenység szerkezeti nyilvántartásokban bármi nyoma lenne.

Az 1. táblázat a működő vállalkozások összességének aggregált ágazati megoszlását mutatja. A legtöbb vállalkozás a kereskedelemben működik. Ezt követi az ingatlanforgalmazáson kívül a nagyszámú számítástechnikai és gazdasági szolgáltatást végző vállalkozást magában foglaló gyűjtőágazat, amely a rövideg kedvéért a táblázatokban ingatlanügyletek megnevezéssel szerepel. Ezt követik a feldolgozóipari, majd az építőipari cégek. Jelentős számú vállalkozás tartozik a szállításhoz, sok foglalkozik vendéglátással. Csak ezután következik a mezőgazdaság.

Az 1. táblázat jól mutatja a vállalkozások ágazati szerkezetének változását, a változás irányát. A vállalkozások számát tekintve a kereskedelem, a feldolgozóipar, a szállítás súlya csökken, az ingatlanügyletek, a vendéglátás, a pénzügyi szolgáltatások, az oktatás, az egészségügy súlya növekszik.

1. táblázat
A működő vállalkozások ágazati megoszlása, 1996–1998
(százalék)

Ágazat	1996	1997	1998
Mezőgazdaság	4,6	5,2	5,0
Feldolgozóipar	13,2	12,2	10,7
Villamosenergia-ipar	0,1	0,1	0,1
Építőipar	8,6	8,7	8,5
Kereskedelem	31,7	29,8	27,7
Vendéglátás	5,0	5,6	5,7
Szállítás	6,8	6,5	5,9
Pénzügyi szolgáltatás	0,3	1,4	1,9
Ingatlanügyletek, bérbeadás	21,3	21	24,5
Oktatás	0,4	1,4	1,5
Egészségügy	1,6	2,3	2,3
Egyéb szolgáltatás	6,4	5,8	6,1
Összesen	100,0	100,0	100,0

Forrás: KSH.

A vállalkozások tevékenységszerkezetének ennél részletesebb áttekintése azt is megmutatná, hogy nagyon gyakran a vállalkozások fő tevékenységének piaca döntő mértékben más vállalkozás és közület, nem pedig a lakosság (a könyvvizsgálattól a filmgyártásig, a fémöntéstől a nagykereskedelemtől a rendszerszervezéstől a légi teherszállításig stb.), míg vannak kifejezetten lakosság részére végzett tevékenységek, amelyeknek más vállalkozások általában nem vásárlói.

A folyamat, amelynek során a vállalkozások száma megsokszorozódott, látszólag racionalizálta a gazdaság szervezeti rendszerét, a fejlett országokban tapasztalható arányokat hozott létre. Ismert, hogy a rendszerváltás előtt a vállalati szervezeti rendszer fordított piramis alakját öltötte. Korábban a nagy szervezetekben végeztek olyan tevékenységeket is, amelyek kisüzemi körülmények között gazdaságosabban elláthatók. Ez azzal a hátránnyal járt, hogy a vállalatban belüli – kihasználatlan kapacitásokkal és piacképes termékkel, szolgáltatással rendelkező – szervezeti egységeket elvágták a piactól, azok nem léphettek kapcsolatba külső megrendelővel.

Mára a helyzet megfordult. A korábban vállalatban belüli kapcsolatok vállalatok közöttivé alakultak, mert a közepes és nagyvállalatok karcsúsításuk, működésük, belső elszámolási rendszerük ésszerűsítése során gyakran leépítették a termelési folyamatok közvetlenül nem kapcsolódó kiszolgáló, szolgáltatórészeleket, amelyek önálló vállalkozásokká váltak. A piramis azonban nemcsak a talpára állt, hanem alapja szélesebbnek is látszik a valóságosnál. A decentralizáció ugyanis számtalan személyi, üzleti, pénzügyi stb. szolgáltatást végző kis- és középvállalatnál is végbement. Gomba módra alakultak a kisvállalkozások azért, mert a taxisvállalatok, a fodrászszövetkezetek, a biztosítótársaságok, az egészségügyi intézmények alkalmazottaikkal egyéni vállalkozói igazolványokat váltattak ki. Így jártak sokan a könyvelők, az orvosok, az asszisztensnők, a színészek, a televíziós és újságszerkesztők, az úszómesterek, a hordárok, a takarítók közül, és – hogy egy kevésbé ismert példát említsünk – így jártak a közvélemény-kutató intézetek kérdezőbiztosai is.

A kényszervállalkozók egy része számára egykori vállalata adott munkát. Sokuk azonban egyszerűen csak munkanélkülivé vált, és ezért, valamint a kedvezményezett adózási lehetőségek miatt váltak vállalkozókká. A kisvállalkozások nagy száma azért túlzott,

mert számtalan alkalmazott – még a multinacionális vállalatok hazai részlegeiben is – önálló vállalkozóként szerepel.

E folyamattal párhuzamosan a gazdaságban nőtt a munkamegosztás és a specializáció. A hálózat, amely a piaci szereplőket összeköti, sűrűbb szövetségévé vált. A korábban egybeszervezett, összefüggő tevékenységek külön vállalkozásokként elemi egységekre bomlottak. Ezek egy része később racionális horizontális és vertikális integrációkba szerveződött vagy szerveződhet. A bomlást azonban általában nem a technológia, nem a gazdaságkodás ésszerű követelményei kényszerítik ki, hanem az adózás kikerülése. A munkaadó és a munkavállaló az állam és a társadalombiztosítás járandóságán osztozott. Emellett nagy számban jöttek létre új szolgáltatások (konflisos, futár, állatkozmetikus, asztrológus, grafológus, természetgyógyász stb.), vagy a régebben is létezők szaporodtak el (biztosítási és kereskedelmi ügynökök, illetve általában a kereskedelmi tevékenységek, könyvelők, a számítógépekhez kötődő vállalkozások stb.).

Vállalkozói minták

Tehát a kis- és középvállalati szféra eredete kettős. Egyrészt a nyolcvanas évek elejétől fejlődésnek indult egy új, akkor szervezeti előzmények nélküli, bár később esetleg több szervezeti-jogi formaváltozáson – egyéni vállalkozások, polgári jogi társaságok, gazdasági munkaközösségek, kiszövetkezetek, korlátolt felelősségű társaságok – átment magánszektor. Másrészt a nyolcvanas évek végétől a gazdaság szocialista tulajdonú (állami, szövetkezeti) szervezeteiből decentralizáció, társasággá alakulás és privatizáció útján is sok kisméretű szervezet alakult. E folyamattal párhuzamosan a foglalkoztatottak száma drasztikusan csökkent. Az elbocsátott munkavállalók gyakran valamilyen vállalkozásba fogtak. A különböző eredetű vállalkozások különböző vállalkozói mintákat követtek: különböző tárgyi és szellemi erőforrásokat mozgósítottak, különböző gazdasági és társadalmi kapcsolatrendszerrel rendelkeztek stb.

A nagy- és közepes vállalatokból átalakult – a kiválás, a decentralizáció és/vagy a privatizáció útján létrejött – vállalkozások újrastrukturálódtak. Bár számtalan súlyos belső és külső konfliktussal járt¹ új tulajdonosi szerkezetük kialakulása, de nem a nulláról indultak. Nem eszközök és munkaerő nélkül, hanem szelektált eszközökkel és megszárt munkaerővel, eladható termékek, működőképes termelési eljárások birtokában, banki és vevői-szállítói ismeretségekkel, a termelésirányításban, illetve a vállalkozásmenedzselésben szerzett tapasztalatokkal folytatták tevékenységüket. Jól ismert, hogy a privatizáció a magasabb társadalmi státusú csoportoknak kedvezett. A korábbi munkaszervezeti pozíció hatását kutattuk a vállalkozás helyzetéről és kilátásairól kialakított vélemények kérdőíves felmérése alapján. A vállalkozók korábbi munkaszervezeti pozíciójának vizsgálatakor három tényezőt vettünk figyelembe: a végzett munka fizikai vagy szellemi jellegét, a tevékenységhez tartozó beosztás vezetői vagy nem vezetői minőségét, valamint tevékenység ellátásához szükséges iskolai végzettség fokát. A vállalkozók korábbi munkaszervezeti pozíciói markáns eltéréseket mutattak a vállalkozások jellemzőiben és a vállalkozói véleményekben is. Azt tapasztaltuk, hogy a magasabb iskolai végzettségű, korábban magasabb munkaszervezeti pozíciót elfoglaló vállalkozók más piacokon működő, más jogi formájú, más méretű, sikeresebb vállalkozásokat működtetnek. A 2. táblázatban a vállalkozások méretének és piacainak különbségeit mutatjuk be a korábbi munkaszervezeti pozíció függvényében. (Részletesen lásd *Kállay és szerzőtársai* [1998a].)

¹ Az ipari szövetkezetek átalakulásáról, a szövetkezeti vagyonnak a szövetkezeti tagságra nevesítéséről, a tulajdonosi koncentráció folyamatáról lásd *Kőhegyi* [1994].

2. táblázat

A vállalkozások mérete a vállalkozók előző tevékenysége szerint

Megnevezés	Alkalmazott nélküli	Mikro-vállalkozás	Kisvállalkozás és nagyobb	Összesen
Szaktanácsadó	40,5	57,2	2,3	100,0
Középfokú szellemi	23,7	65,3	11,0	100,0
Felsőfokú szellemi	20,6	56,6	22,8	100,0
Alsó, vagy középvezető	18,6	56,8	24,6	100,0
Felső vezető	8,5	43,9	47,6	100,0
Átlag	25,4	58,2	16,4	100,0

Forrás: Kállay és szerzőtársai [1998 a].

3. táblázat

A vállalkozások fő piaca a vállalkozók előző tevékenysége szerint

Megnevezés	Lakosság	Belföldi vállalkozás	Közcélú szervezet*	Export	Összesen
Szaktanácsadó	68,2	26,6	4,4	0,7	100,0
Középfokú szellemi	54,6	42,8	1,8	0,9	100,0
Felsőfokú szellemi	33,2	54,0	9,2	3,7	100,0
Alsó vagy középvezető	38,1	53,5	7,3	1,2	100,0
Felső vezető	17,3	67,3	4,9	10,5	100,0

* Önkormányzat, iskola, hivatalok, kórház, alapítvány, közhasznú társaság stb.

Forrás: Kállay és szerzőtársai [1998a].

A 3. táblázatból pedig jól látható, hogy a szaktanácsadóktól a felső vezetők felé haladva, nő a főként más belföldi vállalkozások számára szállító, és csökken a nagyobbbrészt lakossági piacokon működő vállalkozások aránya.

A kutatások az új vállalkozások és vállalkozók jellemzőit vizsgálva, megállapították, hogy a magasabb társadalmi státusú, magasabb iskolai végzettségű, többéves munkahelyi tapasztalattal rendelkező, középkorú férfiak csoportjából nagyobb valószínűséggel lesz vállalkozó, mint más társadalmi csoportokból. 1989 és 1996 között a belépési küszöb egyre alacsonyabb lett, de a kedvezőtlenebb helyzetű csoportok – például az iskolázatlanok, a nők, a fiatalok – ma is kívül rekednek. (Lásd Czakó–Vajda [1993]; Czakó–Kuczsi–Lengyel–Vajda [1994].) A megszűnő és működő vállalkozások különbségeinek elemzésekor ugyanezt a szelekciós mechanizmust érték tetten. Megállapították, hogy 1993 és 1996 között a kiskereskedők közel 50, a szellemi önállók 35, a kisiparosok 24, a gmk-k 21, a bt.-k 18 és a kft.-k 9 százaléka szűnt meg. „A túlélési valószínűségek szempontjából is elkülönül egymástól a kiszervezetek rendszere és ... (az) önfoglalkoztatói kör.” (Czakó [1997] 42. o., illetve lásd még Kuczsi [1998b]). Az APEH adatai szerint 1995 óta a megszűnő egyéni vállalkozások száma és aránya meghaladja az új alapításúakat, vagyis az egyéni vállalkozások száma csökken, míg a társas vállalkozásokat tekintve, az új alapítású vállalkozások belépése minden évben többszörösen meghaladja a kilépőket (Kállay és szerzőtársai [1998c]).

A vállalkozások alapításához szükséges erőforrásokat illetően kitűnt, hogy az új vállalkozások „fokozottabban vesznek igénybe olyan erőforrásokat, amelyek eredetüket és természetüket tekintve nem piacgazdaságiak, például családi munkaerőt, rokonok segítségét, volt vállalatuk munkaszervezetét, baráti, szomszédosági kötelekeket stb.” (Kuczsi [1996] 29. o.– Kuczsi [1995] és Laki [1998] is ugyanerre a megállapításra jutott.)

Felfigyeltek arra, hogy Magyarországon „a vállalkozások létrehozásának nem a klasszikus módja valósul meg. Az emberek nem úgy hozzák létre kis üzletüket, hogy piaci szempontból ígéretesnek mutató ötletükhöz felkutatják a számba jöhető eszközöket, amelyekből racionális mérlegelés során egyeseket elvetve, másokat előnyben részesítve, megvalósítják elképzeléseiket, hanem épp ellenkezőleg, meglévő tárgyi környezetük, kapcsolataik alkotják a kiindulópontot, s ezekből jön össze valami olyasmi, amit pontosan nem is láttak előre.” (Kuczi [1998a] 19. o.) A vállalkozás megteremtésének ezt a módját a kreativitás és a barkácsolás szavakból képezve, *kreácsolásnak* nevezi a szerző, majd hozzáteszi: „A kreácsolás fogalma az önálló vállalkozás megteremtésének mikéntjét jelöli, amely egyszerre jelenti az önállósodó környezetének újjáteremtését, újraszervezését a piachoz igazodás igényei szerint, és e tevékenység barkácsolás jellegű esetlegességeit is.” (Uo.)

A rendszerváltás körül a kisvállalkozásokhoz különböző illúziók kapcsolódtak. Ezek főként a kisvállalkozásoknak a gazdaság dinamizálásában betöltött szerepéhez kötődtek, de sokan reménykedtek a második gazdaság szűrkezőnájának kifehéredésében is. Emellett a vállalkozókban a rendszerváltás hőseit ünnepezték, akik egy hatékonyabb és igazságosabb gazdaságot teremtenek. Ezeknek a várakozásoknak túlzó voltát több kutató is észrevette, és különböző metszetekben le is írta.

Laky Teréz szerint nem várható, hogy a mikrovállalkozások tömegesen kis- és középvállalatokká növekszenek, megoldva a munkanélküliség és a gazdasági növekedés problémáit. Szerinte a mikro- és kisvállalkozások, illetve a közepes vállalkozások különböző okokból jönnek létre, különböző méretű piacon működnek és különbözőfajta törvényszerűségeknek alávetve növekednek. A mikronál nagyobb vállalkozások létrehozásához tőke kell. A hazai kis- és középvállalatok zöme azonban nem új tőkebefektetés, hanem az állami és szövetkezeti szektor széthullásának eredménye. A létrejött új vállalkozások zömét pedig *tőke nélkül* alapították, s olyan tevékenységeket végeznek, amihez nem kell tőke, vagy minimális befektetés elegendő. A mikro- és kisvállalkozók többnyire egyedül, legfeljebb családi segítséggel dolgoznak. Jellemzőjük az is, hogy tradicionális életviteli mintákat követnek, amikor nem fejlesztésre, hanem megélhetésre, fogyasztásra és családi felhalmozásra törekszenek. Alapvető sajátosságuk a háztartás és a vállalkozás egymásra épülése (Laky [1998]).

Mindezek az önfoglalkoztatói, mikrovállalkozói státusz tömeges megváltoztatása, a növekedés ellen szólnak. A háztartások és a vállalkozások egymásra épülése azt is jelenti, hogy az erőforrások oda-vissza áramlanak a vállalkozások és a háztartások között. Laki Mihály könyvében a következőket írta: „A vállalkozók a zsugorításban ugyanolyan leleményesnek bizonyultak, mint a terjeszkedésben. A létrehozott termelő- és szolgáltatókapacitások, a vállalkozás működtetését szolgáló pénzalapok a piaci kockázat növekedésének időszakában újból a háztartási vagyon eleméivé válva, a háztartás tagjainak fogyasztását, fogyasztási célú megtakarítását szolgálhatták.” (Laki [1998] 67. o.)

Gábor R. István a második gazdaság negatív történelmi örökségét rendkívül tömören jellemezte. Kiemelte a második gazdaság vállalkozóinak laza üzleti erkölcsét, a hatóságok korrumpálásában való jártasságát, a sem tőkét, sem szaktudást nem igénylő tevékenységű vállalkozások nagy számát, a kisvállalkozóknak az állami szektor foglalkoztatottjaként adódó létbiztonságát, az – első gazdaság elégtelen működése miatt megnyíló többletjövedelem-szerzés lehetőségének megragadásával ötvözött, alapvetően kiegészítő jövedelemszerzésre irányuló – egyszerre piacpárti és piacellenes beállítottságát. E szocializációs örökség miatt nem várható a ránk maradt kisvállalkozói szektor fejlődésének hirtelen felgyorsulása és piacgazdasági mederbe terelődése sem – vonta le Gábor [1992] (947. o.) a következtetést.

Később Sik Endre adott hangot annak a nézetnek, hogy a vállalkozó nem feltétlenül tölt be pozitív szerepet a gazdaságban, ha például nem ruház be, hanem elfogyasztja profitját; ha nem termel, hanem csak leföli; ha túlzottan kizsákmányolja magát, családját vagy munkásait; ha illegális eszközökhöz folyamodik a korrupciótól a maffiaszervezésig; ha rövid távon maximalizálja profitját; ha vevőként vagy eladóként monopolhelyezetre törekszik (Sik [1994] 9. o.).

Annak a haszonnak a nagysága, amelyet a gazdaság a vállalkozók tehetségéből húz, lényegében attól függ, hogy hogyan oszlik meg a vállalkozói készség a produktív és improduktív vállalkozói tevékenységek között. Ez pedig nagymértékben függ az éppen uralkodó játékszabályoktól, vagyis a gazdaságban érvényesülő jutalmazási struktúrától. Tehát, ha a társadalom nem bünteti, sőt jutalmazza az improduktív és destruktív vállalkozót, akkor a társadalom a vállalkozók tevékenységéből nem hasznot húz, hanem kárt szenved (Baumol [1994] 13. o.). Kuczi Tibor szerint az egyéni boldogulás keresésében a közösséggel szembeni önkorlátozás hiánya az adómorálban, az állami vagyon megszerzésében, általánosságban: a nagyobb, arctalanabb közösségekkel szemben nyilvánul meg, a kisebb – rokon, baráti stb. – csoportokon belül viszont erős a szolidaritás, a cselekvési lehetőségeket az önzés közösségi kontrollja nagymértékben meghatározza, részint korlátozza az egyéneket, részint viszont hozzáférhetővé tesz számukra közösségi erőforrásokat (Kuczi [1998a] 20. o.). A vállalkozók „deheroizálása” tehát nemcsak a közvéleményben, hanem a tudományban is végbement.

A kisvállalkozások piacai

A következőben bemutatjuk, hogy a kisvállalkozások erőforrásokban, tevékenységében, működésében tetten érhető különbözőségei hogyan alakítják értékesítési kapcsolataikat. A Kisvállalkozás-fejlesztési Intézetben a kisvállalkozások piaci kapcsolatairól 1998-ban készített, kétezer vállalkozásra kiterjedő, reprezentatív konjunktúravizsgálatból kaptunk információkat (Kállay és szerzőtársai [1998a] és [1998b]). Az egyik kérdésben – 1998 májusában és novemberében – arra kértük a válaszolókat, hogy mondják meg: értékesítésük milyen százalékos arányban oszlik meg *belföldi vállalkozások* (gazdasági társaságok, egyéni vállalkozások, szövetkezetek), *közcéli szervezetek* (önkormányzat, iskola, hivatalok, kórház, alapítvány, közhasznú társaság stb.), a *lakosság* (magánszemélyek) és a *külföldi vevők között*, vagyis értékesítésük mekkora hányadát *exportálták*. Emellett arra is kíváncsiak voltunk, hogy legnagyobb megrendelője, vevője a vállalkozás eladásainak mekkora részét, hány százalékát vásárolta meg 1998-ban. Erre a kérdésre adott válasz a vállalkozás piacszervezetének koncentrációját jellemzi.

A vállalkozások általában nincsenek jelen minden piacon, részvételük egyeseken nyomatékosabb, másokon kevésbé az. A 4. táblázat a vállalkozások és piactípusok kapcsolatának két szélső értékét tartalmazza: egyrészt azok arányát, amelyek nem vesznek részt az adott piacon, másrészt azokét, amelyek csak azon a piacon működnek.

Látható, hogy vannak vállalkozások, amelyek egyes piacokon egyáltalán nincsenek jelen. Például a vállalkozások 93 százaléka nem exportál, vagy 80 százaléka nem értékesít közcéli szervezetnek, költségvetési vagy valamilyen hasonló intézménynek, és 43 százaléka nem vesz részt a vállalatközi értékesítési kapcsolatokban.

A másik szélső pólust azok a vállalkozások alkotják, amelyek csak egy piacon vannak jelen. Kizárólag a lakoságnak értékesít a vállalkozások 35 százaléka, más vállalkozásnak 20, közcéli szervezetnek 1 és a külföldnek szintén 1 százaléka. (Az adatok szinte teljesen megegyeznek a Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet tavaszi és őszi felmérésével.)

A vállalkozások nagy része azonban e két pólus között helyezkedik el: egyszerre több

4. táblázat
A vállalkozások értékesítésének szélső értékei

Piactípus	Egyáltalán nincs jelen	Jelen csak van csak
	az adott piacon	
Lakossági	29,8	35,3
Belföldi vállalkozás	43,4	20,0
Közcélú szervezet	79,9	1,1
Export	93,1	1,3

piacra értékesít. Mindössze 25 vállalkozást találtunk, amely mind a négy piacnak résztvevője. Ez valamivel több, mint a minta 1 százaléka.

A további táblázatokban a minta elemeit aszerint csoportosítottuk, hogy az adott vállalkozás értékesítése mely piacon túlnyomó, hol haladja meg az 50 százalékot. Az 5. táblázat mutatja meg, hogy e csoportosítással a vállalkozások értékesítési piacai szerint hogyan oszlanak meg. Jól látható, hogy (az 1998. novemberi adatok szerint) a vállalkozások 50 százalékának a lakosság, 39 százalékának más belföldi vállalkozás, 4 százalékának közcélú szervezet és 3 százalékának a külföld a legfőbb piaca.

5. táblázat
A vállalkozások értékesítési piacai

Megnevezés	1998. május		1998. november	
	darab	százalék	darab	százalék
Nincs domináns piaca	181	9,3	91	4,5
Lakosság	913	46,9	999	49,9
Más vállalkozás	728	37,4	784	39,2
Közcélú szervezet	77	4,0	72	3,6
Export	48	2,5	55	2,7
Összesen	1947	100,0	2001	100,0

A kisvállalkozások piaci kapcsolatai között kitüntetett szerepe van a más vállalkozásokhoz fűződő kapcsolatoknak. Gazdaságpolitikusok véleménye szerint a kis- és középvállalkozásoknak az a köre játssza a gazdaságban a legfontosabb szerepet, amely képes kapcsolódni a multinacionális vállalatok beszállítói hálózatához.²

² Enyedi György szerint a transznacionális vállalatok beruházásai és az ezeknek történő beszállítások mellett a gazdaság fejlődéséhez szükség van „azoknak az ágazatoknak a kibontakoztatására, fejlesztésére, amelyek belülről és alulról építkeznek, amelyekhez elégséges a hazai tőke. Tehát amelyek nem kívánnak túlságosan sok tőkét, és nem nagyon anyag- és energiaigényesek – hiszen ezeknek szűkében vagyunk. Amelyekhez nem kell nagyon drága technológia – ez persze nem jelenti, hogy elég a primitív technológia. Amelyek kiváló felkészültségű szakembereket kívánnak. Végezetül amelyek termékeinek kiegyenlített a piaca, és azok képesek betölteni a világpiacon meglévő réseket. Ezeket az ágazatokat a legfrissebb nemzetközi – elsősorban európai – szakirodalom alacsony technológiájúnak nevezi. (...) Megint csak példákat sorolok: divatipar, bútóripár, játékipar, néhány élelmiszer-ipari ágazat. Ezek az ágazatok persze csak akkor képesek boldogulni, ha az említett anyagi-technikai feltételeken kívül rendelkezésükre áll a megfelelően képzett munkaerő. (...) De minden megyében vannak olyan városok, olyan gócpontok, ahol efféle üzemek létrehozhatók. Nemcsak az iparban, hanem a mezőgazdaságban is. Támogatás persze ehhez is kell (...) [, de] inkább attól tartok, hogy e pénzeszközök hasznosítására néhány helyütt és ágazatban nem lesz elegendő vállalkozó.” (Enyedi [1998].)

További elemzést érdemel az a munkamegosztási, illetve piaci struktúra, amelyben a vállalkozások elhelyezkednek. Ez a vállalkozások oldaláról nézve annak vizsgálatát jelenti, hogy a vállalkozások különböző funkciói (beszerzés, termelés, értékesítés, fejlesztés stb.) közül melyeket látnak el, és melyeket nem. Török Ádám egy tanulmányában az ipar és a mezőgazdaság különböző munkamegosztási struktúráit vette számba az EU-integráció szempontjából. Szerinte a magyar kis- és középvállalkozások munkamegosztási szerepük szerint hat fő csoportra oszthatók aszerint, hogy az adott vállalkozás mennyire játszik aktív szerepet a fő partnereivel fenntartott tartós munkamegosztási kapcsolataiban. Ez operacionálisan az egyes cégeknél a végtermék eladási árában képződött hozzáadott érték arányával mérhető. A típusok: a passzív és aktív bérmunkázó cég, a passzív és aktív beszállító, az önálló fejlesztésre képes vállalkozások, valamint a végtermékek piacán önállóan is versenyképes vállalkozás. E két utóbbi típus a magyar iparban még ritka (Török [1997] 17–18. o.).

A mindenkori gazdaságpolitika a kisvállalkozások kapcsán mindig erősíteni kívánja a vállalatközi munkamegosztást, amit hol kooperációnak, hol háttériparnak, hol – mint mostanság – beszállítói kapcsolatoknak nevez, és a kisvállalkozások kiemelt területének tekinti. Holott Román Zoltán már évekkel ezelőtt felhívta arra a figyelmet, hogy a beszállítói kapcsolatok félreértése azoknak a kisvállalkozásokra korlátozása. „Szám szerint a beszállítók túlnyomó része a kis- és középvállalatok közül kerül ki, de a beszállítókat a vállalati körrel még a feldolgozóipart nézve is téves azonosítani. Sok magyar dokumentum kizárólag beszállítói szerepüket hangsúlyozva foglal állást a kis- és középvállalati szektor erősítése mellett. Ez számításon kívül hagyja, hogy 1. igen jelentős a nagyvállalati beszállítások súlya, 2. igen sok kis- és középvállalat termelésében a végtermékek gyártása és a beszállítás hasonló súlyt képvisel és végül 3. nagyszámú kis- és középvállalat nem beszállítói szerepben lép a piacra.” (Román [1995] 1169. o.).

A beszállítói kapcsolatokban a felek nem egyenrangúak, hanem az egyik fél, a megrendelő domináns helyzetű, az együttműködés minden lényeges feltételét diktálja. Rendkívül szigorú, a termékre, a termelési folyamatra, a termelési folyamat szervezésére és irányítására vonatkozó előírásokat érvényesít, amit a beszállítónak nemcsak teljesítenie kell, de dokumentálnia, sőt több millió forintért minősíttetnie, hitelesíttetnie is. Ennek az az értelme, hogy a megrendelő biztosítsa a szállított termék megfelelő minőségét. A minőségen túl a megrendelő mind mennyiségben, mind időben pontosan ütemezett szállításokat vár. Ugyancsak a megrendelő diktálja az átvételi árat, vagyis nem a beszállító állapítja meg azt önköltsége és kalkulált haszna alapján, hanem fordítva: a megrendelő kalkulálja, hogy neki mennyibe kerülne az adott alkatrész gyártása, és ennél kisebb átvételi árat érvényesít. Sőt, ezt az árat évről évre még csökkenti is (Dávid [1997]). Emellett a beszállítóknak vállalniuk kell azt is, hogy a szállítást követően csak 30-60 nap után jutnak pénzükhöz, mert a megrendelő nem azonnal fizet. Mivel a vevő pontosan ismeri a beszállító termelési körülményeit, ezért a beszállításokon az árbevétel 5-10 százalékát meghaladó nyereséget nem lehet elérni. Emiatt a beszállító gyakran arra is rá van utalva, hogy a megrendelő finanszírozza részben vagy egészben fejlesztéseit. Mindezek miatt a „néhány fős, kis forgalmú cégnek szinte lehetetlen nagy vevő beszállítójává válnia” – írja a beszállítói kapcsolatok elősegítésére az Ipari Minisztérium által 1996-ban kiadott CD ROM (*Beszállítói...* [1996]).

A beszállítói programok tehát a vállalkozásoknak eleve csak egy szűkebb csoportját célozhatják meg. Azokat, amelyek a feldolgozóiparban tevékenykednek, és végtermékek előállítására mellett vagy kizárólagosan alkatrészeket, részegységeket gyártanak, vagyis beszállítói tevékenységet végeznek. Ha meggondoljuk, hogy a feldolgozóiparban a mikro- és kisvállalkozásoknak csak mintegy 11-13 százaléka működött 1996–1998-ban (*I. táblázat*), és ezeknek csak egy része képes vagy hajlandó beszállítói tevékenységre, ak-

kor e programok jelentőségét a kisvállalkozói szféra egésze szempontjából aligha becsülhetjük túl.

Ma a beszállításban potenciálisan érintett vállalkozások termelésének minősége és ütemezése nem felel meg a szigorú minőségi és ütemezési követelményeket támaztó, jórészt külföldi tulajdonú nagyvállalatoknak. Ez nem véletlen, ha meggondoljuk, hogy milyen erőfeszítéseket és befektetést igényel a nagyvállalatok által megkövetelt technológiai és munkafegyelem, a nagyvállalati mentalitás megteremtése a kevésbé hierarchizált felépítésű, kevésbé tagolt tevékenységű, a feladatok végrehajtását kevésbé szabályozó, a szabályok, belső megállapodások írásba foglalását kevésbé szorgalmazó kisvállalkozásoktól.

A kisvállalkozásoknak egyik előnye rugalmasságuk, amely éppen a nagyvállalatokénál kisebb specializációból, standardizációból és formalizációból fakad. A beszállítói szerep pedig azt igényli, hogy a kisvállalkozások ne csak nagyvállalati mintákat követve működjenek, hanem emellett még mondjanak le döntési autonómiájuk, függetlenségük jelentős részéről cserébe egy kevésbé jövedelmező, gyakran finanszírozási nehézségeket okozó, ám hosszú távú és biztosnak tűnő kapcsolat reményében. Ezt a hazai vállalkozások közül bizonyonnyal inkább a termelőkapacitásokkal és többé-kevésbé megfelelő termelési kultúrával rendelkező, de a piacképes termékeket nélkülöző, kapacitáskihasználatlansággal küzdő, a nagyvállalati szervezet szétbomlása nyomán alakult kis-, közepes és nagyszervezetek képesek vállalni.

Az eddigi tapasztalatok messzemenően igazolják ezt a feltételezést. A beszállítókról szóló híradások egykori nagyvállalatokat nevesítenek, mint például a Bakony Művek Rt.-t, az MMG Automatika Műveket, az Imagot, a Kaloplasztikot és a Salglast, illetve a Videoton mellett nemzetközi beszállítók leányvállalatait, amelyek a versenyképes viszonyok miatt telepedtek le itt a kilencvenes években (*Tevan [1999]*). Igaz, a multinacionális vállalatok szokásos beszállítói rendszerei piramisszerűen épülnek fel, a végső összeszerelők alatt a közvetlen beszállítók állnak. A piramison lefelé haladva a kisebb vállalkozások aránya növekszik. A harmadik-negyedik szinten már döntően csak kis- és közepes vállalkozások találhatók (*Dávid [1997]*).

Mintánk lehetőséget ad a beszállító vállalkozások arányának durva becslésére. Ha feltételezzük, hogy beszállítók csak a feldolgozóiparban működnek és ezek a mikrovállalkozásoknál nagyobb, más vállalkozásnak értékesítő vállalkozások, amelyek csak közbülső, továbbfeldolgozásra kerülő terméket állítanak elő, akkor a feldolgozóipari vállalkozások minimum 19, maximum 24 százaléka, a teljes minta körülbelül 1 százaléka, az adóbevallást benyújtó vállalkozásokra vetítve mintegy 250 vállalkozás tekinthető potenciálisan beszállítóknak. Vagyis a beszállítói kapcsolatok a hazai vállalkozások közti értékesítési kapcsolatok töredékét alkotják és alkothatják még a kisvállalkozások felső, tíz főnél többet foglalkoztató csoportjában is.

A következőkben azt vizsgáljuk, hogy a különböző piacokon tevékenykedő vállalkozások helyzetértékelése és jövőképe milyen mértékben tér el egymástól. Ennek kapcsán azonban figyelembe kell venni, hogy a közcélú szervezetek piacán mindössze 72, az exportpiacokon 55 vállalkozás tevékenykedik, vagyis kevés ahhoz, hogy határozottan fogalmazzuk meg állításainkat. Ezért azokat a vállalkozásokat hasonlítjuk össze, amelyeknek a lakosság és más belföldi vállalkozás a legfontosabb piacuk, de közöljük a másik két aggregátum számait is anélkül, hogy külön elemeznénk azokat.

A 6. táblázat első oszlopában a Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet 1998-as felvételeinek kérdései szerepelnek rövidített formában. A kérdések a következő sémát követik. Várhatóan hogyan alakul 1998-ban az előző évhez képest a vállalkozás árbevétele? Nő, változatlan marad vagy csökken? A kérdőívek feldolgozása során az egyes kérdésekre adott *nő, jó, javuló* válaszok és az ugyanezen kérdésekre adott *csökken, rossz, romlik* válaszok

százalékos arányának különbségét értékeltük. (Például a lakossági piacon működő vállalkozók 20,5 százaléka növekvő, 24,6 százaléka csökkenő árbevételre számít 1998-ban. A két érték különbsége -4,1. Ezt a számot szerepeltettük a táblázatban.) Ha a különbség pozitív, akkor a *jó, javuló* válaszok aránya meghaladta a *rossz, romlik* válaszokét. Ha a különbség negatív, akkor éppen fordítva: a *rossz, romlik* válaszok aránya volt nagyobb. A számok nagysága is kifejező, a kérdések pontértékeinek értelmes összehasonlítását teszi lehetővé. Az utolsó oszlopban a vállalkozó és a lakossági piacok vállalkozói értékelésének különbsége szerepel a *különbség* fejléc alatt. Ez a szám kérdésenként más és más, attól függően, hogy a különböző vállalkozói csoportok értékelései mennyire esnek egybe vagy távol egymástól. Ebben az oszlopban minél nagyobb pozitív szám szerepel, annál nagyobb a távolság a két vállalkozói kategória között. A táblázat sorait a *különbség* oszlopban szereplő értékek nagysága szerint rendeztük sorba.

6. táblázat

Az 1998-as felvételen kapott vállalkozói vélemények szóródása piactípusonként

Megnevezés	Lakosság	Belföldi vállalkozás	Közcélú szervezet	Export	Különbség
Az árbevétel alakulása 1998-ban	-4,1	20,3	26,4	16,4	24,4
A vállalkozás saját helyzetének megítélése jelenleg	-10,2	9,3	16,7	27,3	19,5
Értékesítési lehetőségei jelenleg	-6,4	10,6	27,8	21,8	17,0
A vállalkozásból kivethető jövedelem 1998-ban	-7,5	9,2	9,7	1,8	16,7
Kapacitásainak kihasználtsága	-6,8	9,3	9,7	23,6	16,1
A vállalkozás kilátásai a következő fél évben	2,2	15,7	11,1	25,5	13,5
Az eredményesség értékelése 1997-re	43,3	56,4	55,6	50,9	13,1
Az eredményesség alakulása 1998-ban	50,7	63,5	68,1	54,5	12,8
A gazdaság általános megítélése jelenleg	-35,5	-24,5	-5,6	-18,2	11,0
A fizetőképesség értékelése a következő fél évben	-1,0	6,9	-1,4	3,6	7,9
A foglalkoztatottak számának alakulása 1998-ban	2,9	10,1	6,9	30,9	7,2
A gazdaság kilátásai a következő fél évben	2,1	7,4	36,1	3,6	5,3
A fizetőképesség alakulása jelenleg	63,9	65,3	63,9	63,6	1,4
Átlag	9,7	19,3	21,6	23,5	9,6

Állításaink erősségét illetően további óvatosságra int, hogy a lakossági piacon működő vállalkozások kivételével az átlagértékek közel állnak egymáshoz, vagyis csak a lakossági és egyéb piacú vállalkozások között vannak igazán markáns különbségek a csoportok között. Egészében, a válaszok átlagértékei alapján a jobb kilátásokkal rendelkező vállalkozásoknak a belföldi (valamint a külföldi és a közcélú) szervezetek piacain tevékenykedő vállalkozások tekinthetők, míg a rosszabb kilátásokról a lakossági piacokon működők számoltak be. Különösen eltér a lakossági piacon tevékenykedők és a többi csoport értékelése árbevételük, vállalkozásuk helyzete, értékesítési lehetőségeik, a vállalkozásból kivethető jövedelmek, kapacitáskihasználtságuk megítélése tekintetében. A kérdés az, hogy mi jellemzi a lakossági és a vállalkozásközi piacokon működő szervezeteket?

Ágazatok szerint a lakossági piacokon tevékenykedő vállalkozások súlya az átlagosnál nagyobb a kereskedelemben, vendéglátásban és az oktatásban, a belföldi vállalkozások piacán működőké az ingatlanügyek, a feldolgozóipar és az építőipar ágazatokban, valamint a szállításban (7. táblázat).

7. táblázat

A vállalkozások ágazati megoszlása piaconként

Ágazat	Lakosság	Belföldi vállalkozás	Közcéli szervezet	Export	Átlag
Feldolgozóipar	1,8	9,6	2,8	16,4	5,4
Építőipar	7,3	11,2	23,6	5,5	9,8
Kereskedelem	45,5	27,9	16,7	34,5	36,6
Vendéglátás	9,0	2,9	0,0	7,3	6,1
Szállítás	2,6	6,5	2,8	16,4	4,5
Ingatlanügyek	3,6	13,5	6,9	1,8	7,8
Oktatás	5,9	2,4	11,1	3,6	4,7
Egyéb szolgáltatás	24,2	25,9	36,1	14,5	25,1
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

A lakossági piacokon kiemelkedően nagy arányban működnek *egyéni* vállalkozások, a vállalati piacokon viszont a *társas* vállalkozások dominálnak. A társas vállalkozások jogi formája is összefüggésben áll a piacokkal. Az egyszeres könyvvitelt vezető, jogi személyiség nélküli vállalkozások: a közkereseti és betéti társaságok inkább a lakossági piacon, a kettős könyvvitelt vezető jogi személyiségű társaságok: a kft.-k, részvénytársaságok, szövetkezetek inkább a belföldi vállalkozások piacán működnek (8. táblázat).

8. táblázat

A vállalkozások jogi státusa piaconként

Megnevezés	Lakosság	Belföldi vállalkozás	Közcéli szervezet	Export
Egyéni vállalkozás	52,3	25,0	31,9	21,8
Társas vállalkozás	47,7	75,0	58,1	78,2

A lakossági piacokon tevékenykedő vállalkozások mind létszám, mind árbevétel szerint *kisebbek*, mint a többi piacon tevékenykedők. A 9. táblázatban csak a létszámnagyság szerinti adatokat közöljük.

9. táblázat

A vállalkozások piaci létszámnagyság-kategóriánként

Megnevezés	Lakosság	Belföldi vállalkozás	Közcéli szervezet	Export
Alkalmazott nélküli vállalkozás	29,0	21,9	16,7	18,2
Mikrovállalkozás	64,6	58,8	63,9	50,9
Kisvállalkozás	5,0	15,9	11,1	21,8
Közepes és nagyvállalkozás	1,4	3,3	8,3	9,1
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

Még jobban látszik ez az összefüggés, ha nem a piacok létszámnagyság szerinti, hanem a létszámnagyság-kategóriák piacok közti megoszlását vizsgáljuk. A 10. táblázat jól mutatja, hogy az alkalmazott nélküli vállalkozások és mikroállalkozások fő piaca a lakosság, míg az ennél nagyobbaké más belföldi vállalkozás.

10. táblázat

A különböző létszámnagyságú vállalkozások piacok közti megoszlása

Megnevezés	Lakosság	Más vállalkozás	Közccélú szervezet	Export	Összesen
Alkalmazott nélküli vállalkozás	61,0	34,2	3,0	1,7	100,0
Mikrovállalkozás	50,6	42,1	4,6	2,6	100,0
Kisvállalkozás	40,6	49,3	6,1	3,9	100,0
Közepes és nagyvállalkozás	38,0	50,0	4,0	8,0	100,0
Átlag	51,7	41,2	4,4	2,7	100,0

Másutt bemutattuk azt is, hogy a növekvő és nem növekvő vállalkozások domináns piacai is különböznek egymástól (Kőhegyi [1998]). Az előbbieket inkább más belföldi vállalkozások piacain, az utóbbiakat a lakossági piacokon aktívabbak (11. táblázat).

11. táblázat

A vállalkozások értékesítési piacai a vállalkozások növekedéshez való viszonya alapján (százalék)

Megnevezés	Növekvő	Inkább növekvő	Nem növekvő	Átlag
Lakosság	28,5	41,2	57,4	48,0
Belföldi vállalkozás	58,2	49,7	36,4	43,9
Közccélú szervezet	6,1	5,9	4,6	5,3
Export	7,3	3,2	1,6	2,8
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

Az adatok szerint tehát a kisebb – többnyire egyéni – vállalkozások jórészt a lakossági, a nagyobb – többnyire társas – vállalkozások inkább a belföldi vállalkozási piacon tevékenykednek. Láttuk azt is, hogy a lakossági piacokon működő vállalkozások elégedetlenebbek helyzetükkkel, és rosszabbnak ítélik gazdálkodásuk kilátásait, mint a belföldi vállalkozások piacán működők. Mivel magyarázhatjuk ezt a helyzetet? Elsősorban a gazdasági környezet különbségeivel. Jól ismert, hogy az egyéni vállalkozások többnyire a személyi jövedelemadó, a társas vállalkozások a társasági adó szabályai szerint adóznak.³

Az adózási forma olyan, a kisvállalkozásokra kívülről ható tényező, amely a jövedelempolitika preferenciáit is tükrözi. Az adószabályok évenkénti változtatásai az egyéni és társas vállalkozások egymáshoz viszonyított, relatív helyzetét módosítják. 1995 és 1997 között a stabilizációs gazdaságpolitika a jövedelemtulajdonosi pozícióknak az – államháztartás és a lakosság rovására, a vállalkozások javára történő – módosítását tűzte ki célul és hajtotta végre (PM [1996a], [1996b]). A statisztika a háztartási szféra részeként

³ Ez némi leegyszerűsítést tartalmaz. Az egyéni vállalkozások 1997-ig választhattak, hogy a személyi jövedelemadó vagy a társasági adó szabályai szerint kívának adózni. Kiszámú egyéni vállalkozó a társasági adó hatálya alá jelentkezett be.

kezeli a személyi jövedelemadót fizető egyéni vállalkozásokat. 1995-től a lakossági fogyasztás visszafogásának eszköze a reálbérek csökkentése mellett a személyi jövedelemadózás hatálya alá tartozó vállalkozások jövedelmeinek és költségeinek nagyságára ható szabályok együttes változtatása volt. Ennek következtében az egyéni vállalkozások jövedelmei csökkentek. Ráadásul a vállalkozásoknak az a csoportja, amely más vállalkozások számára értékesített, *bővülő*, a lakosságnak értékesítő csoportja viszont *szűkülő* kereslettel találkozott. Emellett az előbbiekre rendelkezésre álló jövedelem *nőtt*, az utóbbiaké *csökkent*. Tehát az elmúlt években relatíve rosszabb helyzetbe a lakossági piacokon működő egyén vállalkozások kerültek, míg a belföldi vállalkozások piacán jelenlévő társas vállalkozások a kereslet bővülésében és az adózásban rejlő előnyöket is realizálhatták. Mivel a lakossági piacokon – amint láttuk – nagyobb részben egyéni vállalkozások, a belföldi vállalkozások piacán nagyobb részben társas vállalkozások működnek, ezért a vállalkozások gazdasági helyzetének különbségei kielégítően megmagyarázzák a vállalkozások helyzetértékeléseinek és várakozásainak különbségeit.

Bezáródó versenypiacok?

Az eddigiek fényében foglalkozni kell az úgynevezett bezáródó versenypiacok elméletével. Legújabban ugyanis gazdaságelméleti megfogalmazást kaptak gazdaságpszichológusok korábban idézett, a kisvállalkozásokkal kapcsolatos negatív tapasztalatai. Bara Zoltán arról írt, hogy „kialakult a szabad vállalkozáson alapuló gazdasági rendszer olyan különös piaci környezete is, amelyben a verseny maga ellen fordul, és romboló hatásúvá válik. (...) A romboló verseny negatív hatással van az allokatív hatékonyságra és a minőségre is. A verseny, amely a piactudásban általában az egészséges fejlődés motorja, a bezáródó versenypiacokon a fejlődést akadályozó tényezővé válik.” (Bara [1999] 446. o.) Romboló hatású az a verseny, amelyben a gazdasági szereplők nem az árát csökkentve küzdenek egymással, hanem a minőséget rombolják, rosszabb minőségű szolgáltatást (terméket) kínálnak ugyanazért az árért. A bezáródó versenypiacok azok a sajátos piaci formák, amelyeket az adott iparágba bekerült kisvállalkozók nagy része nem képes elhagyni, mintegy „bent ragadnak” az iparágban, a piac „bezáródik” körülöttük. A bezáródó versenypiacokon a verseny intenzitásának növekedése túlságosan hamar következett be, miközben a piac új, tapasztalatokkal nem rendelkező szereplői erre nem tudtak felkészülni.

Az alábbi feltételek együttes megléte szükséges egy bezáródó versenypiac kialakulásához: „1. A piac korai (kialakuló) fázisában a belépés különösen könnyű. (...) 2. A betanulási periódus viszonylag hosszú és/vagy költséges. (...) 3. A bezáródó versenypiacok szereplői kisméretű – többnyire – egyéni vállalkozások. (...) 4. Gyenge fogyasztóvédelem és törvényi végrehajtási kényszer. (...) 5. A bezáródó versenypiacok jellegzetesen szolgáltatási piacok. (...) 6. A bezáródó versenypiacokon nemcsak nagyszámú eladónak, hanem nagyszámú vőnek is jelen kell lennie. (...) 7. A bezáródó versenypiac csak olyan termék- vagy szolgáltatáspiacokon alakulhat ki, amelyek nincsenek kitéve importversenynek.” (Bara [1999] 451–452. o.)

Az eddigiekből jól látható, hogy Bara Zoltán megállapításai a legjobb esetben is csak a kisvállalkozói kör minden bizonnyal kisebb szeletére, illetve stagnáló vagy zsugorodó gazdaságra érvényesek. Nevezetesen: azokra a szolgáltatóágazatokra, amelyeket 1. a lakosság vesz igénybe, nem pedig más vállalkozások, és 2. alkalmi jelleggel, nem pedig rendszeresen (például a lakáskarbantartáshoz kapcsolódóan a festéstől a parkettacsiszolásig és -lakkozásig, hiszen a rendszeresen igénybevett szolgáltatásoknál a fodrásztól a taxisig, a gyermekfelügyelőtől a nyelvtanárig, az autószerelőtől az ételbárig igenis létezik verseny, a drágább vagy rosszabb minőségben szolgáltatót elhagyják vevői).

Hogyan működik a modell növekvő gazdaságban? Ezt a szerző már nem gondolta végig. Ha igaz, hogy a vállalkozók egy része „bezáródott” bizonyos iparágakba dekonjunkcióra idején, akkor ha a gazdaság növekszik, nyilván elhagyhatja azokat az iparágakat, és jobb lehetőségeket találhat a foglalkoztatás bővülése következtében.

A tanulmány elméleti megközelítési módjának megfelelően a szerző nem operacionalizálja a fogalmat, vagyis nem mondja meg azt, hogy a kilépések mekkora aránya, milyen mértéke mellett tekinthető egy iparág bezáródottnak. Nyilvánvaló, hogy a kilépések száma nem lehet nulla, hiszen nem gazdasági okok (például elhalálozás) miatt is van az iparágaknak bizonyos ingadozásuk. A vállalkozások megszűnése ugyanis nem bukás az esetek nagy részében, nem a vállalkozás kudarcának beismerése. „A vállalkozások megszűnésének mintegy 70 százaléka lehet bukás, a többi átalakulás, pályamódosítás, visszavonulás vagy egyéb, sokszor egyéni élethelyzetből – de nem piaci kudarcból – fakadó ok.” (Czakó és szerzőtársai [1994] 9. o.) Ha azonban a bezáródásnak nem lehet mércéje a kilépések teljes hiánya, akkor felmerül a kérdés, hogy milyen arányú kilépés tekinthető normálisnak, illetve a bezáródó piac indikátorának. A vállalkozások fluktuációjának – igaz, nem elég részletes – adatai ugyanis jelentős forgalomról tanúskodnak minden ágazatban, de különösen a szolgáltatóágazatokban és főként Bara Zoltán által nevesített egyéni vállalkozások körében. A 12–13. táblázat a vállalkozások megszűnésének adatait tartalmazza.

12. táblázat

Az adott évben megszűnt egyéni vállalkozások aránya a folyamatosan működőkhöz képest (százalék)

Ágazat	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Mezőgazdaság	30,5	29,6	79,9	23,1	12,8	6,3
Feldolgozóipar	30,3	18,2	19,3	23,2	10,9	6,2
Építőipar	25,7	16,5	24,9	25,9	11,8	9,6
Kereskedelem	35,6	26,5	27,4	22,2	13,8	10,2
Szálláshely, vendéglátás	25,9	22,0	24,6	20,7	18,2	16,1
Szállítás	21,1	18,0	12,6	11,4	5,8	4,3
Ingatlanügyletek, bérbeadás	29,1	122,9	29,9	57,0	19,3	32,9
Oktatás, egészségügy, szociális ellátás	18,6	10,6	23,1	26,7	20,3	6,4
Egyéb szolgáltatás	28,2	22,1	49,8	61,6	29,1	15,2

Az APEH Sztadi adatai alapján számolva.

A 12–13. táblázatok több nyilvánvaló tanulsággal szolgálnak. *Először* az egyéni vállalkozások megszűnésének mutatói ágazatonként nagyon eltérnek egymástól. A szolgáltatóágazatok mutatói nagyobbak a termelőágazatokénál. Ez arra enged következtetni, hogy a bezáródás kevésbé a szolgáltató-, mint a termelőágazatokat jellemzi, szemben a szerző feltételezésével. *Másodszor* – szintén a szerző feltételezésével ellentétben – az egyéni vállalkozások megszűnésének mutatói lényegesen nagyobbak, mint a társas vállalkozóké. Itt felmerül az a kérdés, hogy az egyéni és társas vállalkozások mutatói miért térnek el egyáltalán? Nem ugyanaz-e a piaca az ugyanazon tevékenységet ellátó egyéni vállalkozónak és betéti társaságnak? Az eltérő tendenciáknak egyébként két kézenfekvő magyarázata van. Egyrészt a tevékenységüket nem folytató, de vállalkozói igazolványukat megtartó egyéni vállalkozók kötelesek a minimálbér nagyságához igazodó társadalombiztosítási járulékot fizetni. Ez a havi több ezer forintos kiadás arra ösztön-

13. táblázat

Az adott évben megszűnt társas vállalkozások aránya a folyamatosan működőkhöz képest (százalék)

Megnevezés	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Mezőgazdaság	18,9	6,0	4,1	4,8	4,4	5,2
Feldolgozóipar	8,9	6,1	4,0	5,7	5,6	5,3
Építőipar	6,5	5,1	4,0	6,1	6,2	5,7
Kereskedelem	4,2	3,9	4,0	5,3	5,2	4,7
Szálláshely, vendéglátás	6,7	5,2	4,3	5,1	6,4	4,7
Szállítás	6,6	4,7	4,1	5,4	5,8	5,0
Ingatlanügyletek, bérbeadás	4,7	1,2	1,0	3,7	4,2	3,4
Pénzügyi tevékenység	0,8	2,6	2,9	3,2	3,6	5,0
Oktatás	12,6	8,6	7,1	6,9	7,7	5,7
Egészségügy, szociális ellátás	11,6	6,7	11,5	4,3	4,6	3,8
Egyéb szolgáltatás	3,6	3,3	2,8	2,6	2,7	2,1

Az APEH Sztadi adatai alapján számolva.

zi az egyéni vállalkozókat, hogy vállalkozásukat jogilag is felszámolják, mihelyt belátják vállalkozásuk eredménytelenségét. A társas vállalkozások viszont gazdasági nehézségeikre többféleképpen is reagálhatnak. Ha főállású dolgozóikat elbocsátják, a vállalkozás alkalmazott nélkül tovább működhet. Az alkalmazott nélkül működő társas vállalkozásokat pedig semmi sem ösztönzi a vállalkozás jogi megszüntetésére, hiszen társadalobiztosítási járulékot nem kell fizetniük. Emellett egy garantált adóellenőrzést is kockáztatnak, ha vállalkozásukat felszámolják. Másrészt – elsősorban az elmondottak miatt – az egyéni vállalkozások száma évről évre csökken, a társas vállalkozásoké viszont növekszik. Vagyis a vállalkozások év végi állománya, a viszonyítási alap más. *Harmadszor*, kétségtelen tény, hogy az egyéni vállalkozások kilépésének mutatói 1995–1997 között jelentősen csökkentek. A szóban forgó tendencia azonban az ingatlanforgalmazás, gazdasági szolgáltatások ágazatot kivéve minden ágazatot jellemez, vagyis a szellemi szolgáltatások egy csoportjának kivételével nem tűnik tevékenységspecifikusnak. Úgy látszik tehát, hogy a rendelkezésre álló adatok alapján empirikusan a bezáródó versenypiacok elmélete a megfogalmazott általánosságban nem igazolható.

*

Összefoglalóan megállapítható, hogy az egyéni vállalkozásoknak a lakosság, a társas vállalkozásoknak más belföldi vállalkozás a legfőbb piaca. A társas vállalkozások jogi formája is összefüggésben áll a piacokkal. Az egyszeres könyvvitelt vezető, jogi személyiség nélküli vállalkozások inkább a lakossági piacokon, a kettős könyvvitelt vezető jogi személyiségű társaságok inkább a belföldi vállalkozások piacán működnek. A lakossági piacokon tevékenykedő vállalkozások mind létszám, mind árbevétel szerint kisebbek, mint a többi piacon tevékenykedők. Előbbi piacokon több a válságtüneteket mutató vállalkozás (amelyeknek árbevétele, kapacitáskihasználtsága, rendelésállománya, jövedelme stb. csökkenő), utóbbin a prosperáló vállalkozások nagyobb arányúak. Ennek megfelelően a belföldi szervezetek piacain tevékenykedő vállalkozások jobb, a lakossági piacokon működők rosszabb kilátásokról számoltak be. A lakossági piacokon tevékenykedő vállalkozások gazdasági környezete jellemzően más, és a vállalkozások is más vállalkozói mintákat követnek.

Hivatkozások

- AUTÓIPARI... [1999]: Autóipari beszállítók. Figyelő, április 1.
- BARA ZOLTÁN [1999]: Bezáródó versenypiacok az átmeneti gazdasági rendszerekben. Közgazdasági Szemle, 5. sz.
- BAUMOL, W. J. [1994]: A vállalkozás produktív, improduktív és destruktív formái. Replika, 15–16. sz.
- BESZÁLLÍTÓI... [1996]: Beszállítói célprogram. Ipari Minisztérium, CD ROM.
- CZAKÓ ÁGNES [1997]: Önfoglalkoztatók. Figyelő, október 30.
- CZAKÓ ÁGNES–KUCZI TIBOR–LENGYEL GYÖRGY–VAJDA ÁGNES [1994]: Vállalkozók és vállalkozások. KSH–BKE Szociológia tanszék.
- CZAKÓ ÁGNES–FARKAS JÁNOS–FUTÓ PÉTER–KUCZI TIBOR–LENGYEL GYÖRGY–TÓTH ISTVÁN JÁNOS–VAJDA ÁGNES [1997]: Megszűnt és működő vállalkozások. MVA Kutatási füzetek, 7. sz.
- CZAKÓ ÁGNES–VAJDA ÁGNES [1993]: Kis- és középvállalkozók. MVA Kutatási füzetek, 2. sz.
- DÁVID JÁNOS [1997]: Kicsik és kocsik. HVG, november 1.
- ENYEDI GYÖRGY [1998]: Az alacsony technológia nem primitív technológia. Magyar Nemzet, január 6.
- GÁBOR R. ISTVÁN [1992]: A második gazdaság átalakulásának kérdőjelei. Közgazdasági Szemle, 10. sz.
- KÁLLAY LÁSZLÓ–KISSNÉ KOVÁCS ESZTER–KÓHEGYI KÁLMÁN–MASZLAG LUDMILLA–VÖRÖS TIVADAR [1998a]: Kisvállalkozások rövid távú várakozásai. Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet, 1998 június.
- KÁLLAY LÁSZLÓ–KISSNÉ KOVÁCS ESZTER–KÓHEGYI KÁLMÁN–MASZLAG LUDMILLA–VÖRÖS TIVADAR [1998b]: Kisvállalkozások rövid távú várakozásai. Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet, 1998 december.
- KÁLLAY LÁSZLÓ–KISSNÉ KOVÁCS ESZTER–KÓHEGYI KÁLMÁN–MASZLAG LUDMILLA–VÖRÖS TIVADAR [1998c]: A kis- és közepes vállalkozások helyzete N98. Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet.
- KÓHEGYI KÁLMÁN [1994]: Az ipari szövetkezetek és a magángazdaság térhódítása. Európa Fórum, 3. sz.
- KÓHEGYI KÁLMÁN [1998]: A kis- és közepes vállalkozások és a fellendülés. Cégvezetés, 11. sz.
- KUCZI TIBOR [1995]: A vállalkozóvá válás társadalmi erőforrásai. MVA Kutatási füzetek, 4. sz.
- KUCZI TIBOR [1996]: A vállalkozók társadalmi tőkéi az átalakulásban. Századvég, 1. sz.
- KUCZI TIBOR [1998a]: Vállalkozói kultúra – az életutak finalitása. Replika, 15–16. sz.
- KUCZI TIBOR [1998b]: Kreácsolás. Kritika. 5. sz.
- LAKI MIHÁLY [1998]: Kisvállalkozás a szocializmus után. Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest.
- LAKY TERÉZ [1998]: A kisvállalkozások működésének korlátai. Szociológiai Szemle, 1. sz.
- PM [1996a]: A Pénzügyminisztérium tájékoztatója az Érdekegyeztető Tanács részére a vállalkozások helyzetének 1995–96. évi alakulásáról. Pénzügyminisztérium, Budapest.
- PM [1996b]: A belföldi jövedelemtulajdonosok helyzetének változása 1997-ben. Pénzügyminisztérium, október.
- ROMÁN ZOLTÁN [1995]: Beszállítások a feldolgozóiparban. Közgazdasági Szemle, 12. sz.
- SIK ENDRE [1994]: Traktátus. Replika, 15–16. sz.
- TEVAN IMRE [1999]: Elektronikai beszállítók. HVG, 30. sz.
- TÖRÖK ÁDÁM [1997]: A kis- és középvállalkozások útban az Európai Unióba. Parlamenti Reflektor.