

## KÓHEGYI KÁLMÁN

### Növekvő és zsugorodó vállalkozások

---

**A cikk elkülöníti a növekvő és zsugorodó vállalkozások csoportjait, majd összehasonlítja területi, ágazati, méret- és tulajdonosi jellemzőiket. Konjunktúravizsgálatok alapján külön is részletezi a mikro- és kisvállalkozások helyzetét.**

---

1997 fordulatot hozott a magyar gazdaságban, a gazdaság növekedési pályára állt. Azóta nő a GDP, az ipari termelés, az export, bővül a beruházási tevékenység. A költségvetési és külgazdasági egyensúly megőrzése mellett az expanzió folytatódására van kilátás. A magyar gazdaság főként az export, de a belföldi felhasználás bővülése folytán is 1999-ben több mint 5 százalékkal növekedett. A feldolgozóipar mind külföldi, mind hazai rendelésállománya 1999-ben emelkedett, a konjunktúravizsgálatok is további növekedést prognosztizáltak.

E tanulmány a vállalkozások növekedését tárgyalja. Arra keresi a választ, hogy a vállalkozások milyen jellegzetességekkel jellemezhető csoportjai tudtak bekapcsolódni a kibontakozó konjunktúrába, és milyen csoportjai látszanak leszakadni. Létezik-e és milyen kiterjedésű a hazai vállalkozásoknak az a köre, amely tartósan növekszik? A mikro- és kisvállalkozások milyen helyet foglalnak el közöttük? Általában a növekvő vállalkozások milyen területi és ágazati sajátosságokkal jellemezhetők? Nő vagy csökken a különbség a hazai és külföldi tulajdonú vállalkozások között?

Arra törekedtünk, hogy mondanivalónkat karakteresen fogalmazhassuk meg. Ezért a vizsgált sokaságot több szempont szerint (később tárgyalandó módon) három részre tagoltuk, és csak a két szélső – növekvő és zsugorodó – csoportot hasonlítottuk össze.

#### **Az adatokról és a létszám-, illetve tulajdonosi kategóriákról**

A tanulmány táblázatai a kettős könyvvitelű gazdasági társaságok adóbevallásainak feldolgozásán alapulnak. Az adóbevallások többszörös, megbecsülhetetlen irányú és mértékű *torzítások* lehetőségét rejtik magukban. Jóhiszemű figyelmen kívül hagyások mellett nem zárhatók ki az érdekek vezérelte torzítások sem, sőt, valószínűsíthetők, tekintet nélkül a vállalkozás méretére vagy fő tulajdonosára. Az adóbevallások torzításainak iránya többnyire világos: a bevételeket a valóságosnál kisebbnek, a költségeket nagyobbak kívánják feltüntetni, így szeretnék a kisebb adófizetés reményében kisebb nyereséget kimutatni. A fő gond az, hogy nem tudjuk bemutatni a vállalkozókat teljes életterükben, hanem csak életterük egy-egy olyan szegmensében, amely véletlenül került a látóterünkbe. Adataink ugyanis nem vállalkozókról, hanem vállalkozásokról vannak,

és ezek határai gyakran elmosódottak. Jól ismert, hogy a vállalati növekedés egyik útja a meglévő vállalkozás(ok) mellett új cég(ek) alapítása vagy más cégek felvásárlása, ami egyebek között módot ad a hasznok és a terhek cégek közti átcsoportosítására. Tudunk arról, hogy egy-egy sikeres vállalkozó útját adósságokkal megterhelt, veszteséges, „kiürített” vállalkozások kísérik, amelyek jogilag vagy megszűnnek, vagy nem – attól függően, hogy bizonyos tranzakciókhoz van-e még szükség rájuk. Tóth István János becslése szerint a létező vállalkozások tulajdonosainak mintegy 10 százaléka alapított új vállalkozást 1993 és 1996 között, természetesen nem feltétlenül destruktív céllal, hanem például a különböző tevékenységek világos szétválasztásához vagy külső tőkebevonáshoz (Tóth [1998] 60. o.). A kapcsolt vállalkozások közti láthatatlan tranzakciók, a transzferárak, vagyis az alá- és fölélszámolások, az eltitkolt bevételek, a zsebbe fizetett bérek stb. mind olyan műveletek, amelyek az adóbevallások adatait torzítják, és megakadályozzák azt, hogy ne csak egy-egy vállalkozásról, de a gazdaság egészéről se alkothassunk maradéktalanul tiszta képet.

Nincsenek kikristályosodva a tulajdonosi kategóriák sem. Az adóbevallások a következő tulajdonokat nevesítik: az állam, a belföldi magánszemélyek, a belföldi gazdasági társaságok<sup>1</sup> és a külföldi tulajdonosok mellett az önkormányzatokat, a munkavállalói szervezeteket és a szövetkezeteket. Az állami tulajdonon belül külön jelölt a tartós állami tulajdon, a belföldi társasági tulajdonon belül pedig a belföldi pénzügyi tulajdon. A kategóriák nagy száma miatt célszerű volt a jelentősebb kategóriákra koncentrálni. A jelentősebb fő tulajdonosok az állam, a belföldi magánszemélyek, a belföldi társaságok és külföldiek. 1998-ban e négy csoport a gazdasági társaságok jegyzett tőkéjének 90 százalékát ellenőrizte. Mivel semmilyen sajátos szempont sem szólt a kisebb tulajdonosok kiemelése mellett, ezért figyelmünket a meghatározó tulajdonosi kategóriákra fordítottuk.

Emellett jól tudjuk, hogy a meghatározó tulajdonosi befolyás nem feltétlenül kötődik tulajdoni arányokhoz. A társasági szerződések számtalan esetben nagyobb rendelkezési jogosultságot tartalmaznak, mint amekkorát a tulajdoni hányadok mechanikus figyelembevételével indokolna. Ezekre értelemszerűen ebben az elemzésben nem lehetünk tekintettel. Továbbá számtalan hazai magánszemély alapított külföldön céget (*off shore* vállalkozások), amelyek itt működnek, külföldi vállalkozásként nyilvántartva. Az ellenkezője is előfordul: külföldiek vásárolnak magyar tulajdont magyar „strómanok” közbeiktatásával.

A feldolgozás során a kettős könyvvitelt vezető vállalkozásokat tulajdonosként öt kategóriába soroltuk: állami, belföldi magánszemély, belföldi társasági, külföldi és egyéb tulajdonú vállalkozások. A *vállalkozásokat* a legnagyobb tulajdon alapján *soroltuk be*

<sup>1</sup> A belföldi társasági tulajdon megkülönböztetésére bizonyos arányú elterjedtsége miatt került sor. A tervezet gazdasági vállalkozás szerkezetének felbontásakor a nagyvállalatok részlegeikből gyáregységeikből kft.-ket, részvénytársaságot szerveztek úgy, hogy a gyáregységekből szervezett részvénytársaságok, kft.-k egymásban is tulajdonosok. Vagyis egy vállalaton belül kereszt tulajdonosi tulajdonosi szerkezet alakult ki. Ha a valamennyi kft.-ben, rt.-ben tulajdonos vállalati központban más, szintén a kereszt tulajdonosi elvén felépített társaságok is tulajdonosok, akkor a kereszt tulajdonosi átlépte és elmosta az egykori vállalati határokat. Mivel ezekben a vállalkozásokban – legalábbis kezdetben – a magántulajdon alárendelt szerepet játszott, indokolt volt a belföldi társasági tulajdon és a belföldi magánszemélyek tulajdonának megkülönböztetése. Ezekben a vállalkozásokban a belföldi magánszemélyek tulajdona valószínűleg nagymértékben nőtt, de a tulajdonosi struktúra változatlanul rendkívül közvetített maradt. (Lásd *Voszka* [1997], *Stark* [1994].) A kategória meglehetősen pontatlan. Belföldi társasági tulajdonúnak minősül az a társaság is, amelyet közösen alapít két vagy több tisztán belföldi magánszemélyek tulajdonában álló vállalkozás. A belföldi társasági tulajdonú vállalkozások átlagosan lényegesen nagyobbak, mint a belföldi magántulajdonúak. 1999-ben egy belföldi magántulajdonú társaság saját tőkéje 22 524 000 forint, egy belföldi társasági tulajdonúé ennek több mint tízszerese, 248 517 000 forint volt.

egy-egy kategóriába, de a besorolás független attól, hogy a tulajdonosi arány eléri-e az 50 százalékot, vagy sem. Ha például egy vállalkozásban a legnagyobb tulajdoni hányad mondjuk 33 százalék, valamint valamennyi egyéb tulajdonos részesedése ennél kisebb, és ez a 33 százalék belföldi magántulajdonban van, akkor a vállalkozást a belföldi magántulajdon kategóriájába soroltuk.

A vállalkozások méret szerinti definíciójában azokat a létszámhatárokat alkalmazzuk, amelyeket a kis- és közepes vállalkozásokról szóló törvény határoz meg. A törvény a következőket mondja ki.

1. Kis- és középvállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek összes foglalkoztatotti létszáma 250 főnél kevesebb, és éves nettó árbevétele legfeljebb 4000 millió forint, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 2700 millió forint, továbbá megfelel a 4. bekezdésben foglalt feltételeknek.

2. Kisvállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek összes foglalkoztatotti létszáma 50 főnél kevesebb, és éves nettó árbevétele legfeljebb 700 millió forint, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 500 millió forint, továbbá megfelel a 4. bekezdésben foglalt feltételeknek.

3. Mikrovállalkozás az olyan kisvállalkozás, amelynek összes foglalkoztatotti létszáma 10 főnél kevesebb.

4. Egy vállalkozás akkor minősül kis- és középvállalkozásnak, ha abban az állam, az önkormányzat, vagy az 1. bekezdés szerinti vállalkozáson kívül eső vállalkozások tulajdoni részesedése – tőke vagy szavazati jog alapján – külön-külön és együttesen sem haladja meg a 25 százalékot. (Az 1999. évi XCV. törvény 2., 3. paragrafusára.)

A következő részben a fenti meghatározásokat követjük, némi megszorítással. Nevezetesen: csak a meghatározó állami és önkormányzati befolyást tudjuk értelmezni, a nagyvállalatit nem. Nem tudjuk ugyanis azt megmondani, hogy az a kisvállalkozás, amelynek jegyzett tőkéjében 25 százalékot meghaladó mértékben van jelen a belföldi társasági tulajdon, az egy vagy több kézben van-e, illetve ha külföldi a meghatározó tulajdonos, akkor az magánszemély, vagy társaság, és ha az utóbbi, akkor hány és mekkora tulajdonosi részesedéssel.

1999-ben 260 ezer társas vállalkozás nyújtott be adóbevallást. Közülük 50 főnél kevesebbet 254 ezer foglalkoztatott. Az alkalmazottaik száma alapján kisvállalkozásoknak tekinthető, vagyis 49 főnél kevesebb alkalmazottat foglalkoztató vállalkozások közül a törvény definíciójában foglalt kritériumok (állami, illetve önkormányzati tulajdonlásuk vagy árbevételük, vagy mérlegfőösszegük nagysága alapján) 2847 minősül közepes, és 940 nagyvállalatnak. Összesen tehát 3787 vállalkozás nem tekinthető kisvállalkozásnak az alkalmazottak számán kívüli kritériumok alapján.

A vállalkozások száma szüntelenül változik. Vállalkozásokat alapítanak, átalakítanak, megszüntetnek különféle célokból és okokból, ami a gazdálkodással együtt járó természetes folyamat. Ebben a cikkben azonban a vállalkozói szféra növekedését úgy vesszük szemügyre, hogy kiküszöböljük a vállalkozások számának változásából adódó hatásokat. Csak azokat a vállalkozásokat hagyjuk meg az adatbázisunkban, amelyek 1996–1999 között minden évben nyújtottak be adóbevallást, vagyis a vizsgált periódus egészében léteztek, jelen voltak az üzleti szférában. Vagyis kihagytuk azokat, amelyek 1996–1999 között megszűntek, illetve 1996 után alapítottak. Ezzel javítottuk a sokaság minőségét, hiszen nyilvánvalóan az újonnan alapított vállalkozások a kezdő vállalkozások szokásos gazdasági nehézségeivel küszködnek, és valószínű az is, hogy a megszűnt vállalkozások többsége gazdasági nehézségei miatt fejezte be tevékenységét. Persze ez nem vastörvény. Például egy biztos piacot kiszolgáló, zöldmezős beruházásra alapított új vállalkozás induló szakaszának nehézségei nem azonosak egy piacot még nem fogott kezdő vállalkozáséval.

Ennek ellenére valószínű, hogy az új és megszűnő vállalkozások gazdálkodását jellemző adatok rosszabbak a vizsgált sokaságénál, hiszen életciklusuk kezdetén és végén, induló és hanyatló szakaszaikban voltak. Ezzel elvesztettük a sokaság torzítatlanságát, de megnyertük az összehasonlítás nagyobb pontosságát. Az 1996-os adóévre 105 720, 1999-re 131 764 kettős könyvvitelű vállalkozás nyújtott be bevallást. Közülük 78 160 működött mind a négy évben. Ez a sokaság, amit cikkünkben elemzünk. A teljes vállalkozói szféra alkalmazottainak 86, saját tőkéjének 77, bruttó hozzáadott értékének 91 és árbevételének 88 százalékát képviseli. Tehát minden tekintetben túlnyomó részét.

### A növekedés fogalmáról és operacionalizálásáról

A növekedés a legszűkebb értelemben valamilyen teljesítménymutató – például az üzleti forgalom, az árbevétel – növekedését jelenti. A legalkalmasabb azonban a hozzáadott érték, a létrehozott új érték növekedésének mutatója, amelyből hiányoznak a termelőfelhasználás összetevői. A teljesítménynövekedés tartósságának azonban feltétele a rendelkezésre álló termelési tényezők határolta lehetőségek kiterjesztése, ami e tényezők bővítésén nyugszik. A vállalkozások növekedése a vállalkozás megkezdése előtti helyzettől a szervezeti és politikai hálózatépítésig, a vállalatbirodalmak létrejöttéig bezárólag különböző szakaszokból áll. Egy-egy növekedési szakaszt hasonló piaci viselkedés, hasonló szervezeti és vezetési problémák jellemeznek, de a szakaszok minőségileg mások. Kritikusak azok a döntések, amelyek az egyes szakaszok elhagyásához szükségesek. Tartalmuk az, hogy a vállalkozó vállalja-e a növekedést, vagy inkább megakasztja azt, és a tevékenységét alacsonyabb szinten állandósítja (Jávor [1993]). A vállalkozás növekedése ugyanis nemcsak a megbízható munkaerő és a működéshez szükséges tőke mennyiség, valamint a vállalkozás infrastruktúrája tekintetében támaszt többletigényt, hanem a vállalkozás működtetéséhez szükséges szakismeretekben, a felmerülő kockázatokban, a szervezeti működés áttekinthetőségében, a vezetési szintek számában, a vezetői munka megosztásában stb. is. Egyáltalán nem nyilvánvaló tehát, hogy a vállalkozó a növekedés mellett dönt, új munkaerőt alkalmaz, tőkét fektet a vállalkozásába.

Szerb László növekedési modellje (Szerb [2000]) egyszerre tartalmazza a vállalkozó, a vállalkozás és a vállalkozás környezeti tényezőit. Szintetizálta azokat a megközelítéseket, amelyek figyelmen kívül hagyják a vállalkozás környezetét, és csak a vállalkozó és a vállalkozás sajátosságait emelték ki, illetve a környezetet is figyelembe vevő megközelítéseket, amelyek a stratégiaalkotásra és a menedzsmentre összpontosítottak. Egy modellben egyesítette a következő elemeket: a *vállalkozó* saját és üzleti céljait, növekedési aspirációit; működtetési, menedzseri, stratégiai képességeit; a *vállalkozás* pénzügyi, emberi, rendszerbeli (információ, tervezés, ellenőrzés) és vállalkozási (goodwill, piaci részesedés, beszállítói kapcsolatok stb.) erőforrásait; a piaci, a verseny-, a kapcsolatépítési (beszállítás, hálózatok), valamint az új erőforrások bevonására irányuló *stratégiát*; végül a *menedzsmentet* illetően a vezetési funkció megosztását, a döntések delegálását, a szervezeti rend átformálását, az alkalmazottak növekedésre motiválását és a szervezeti működés (tervezés, ellenőrzés adminisztráció) formalizálását.

Laky Teréz szerint (Laky [1998]) illúzió abban reménykedni, hogy a mikrovállalkozások tömegesen kis- és középvállalatokká növekszenek, megoldva a munkanélküliség és a gazdasági növekedés problémáit. Szerinte a mikro- és kisvállalkozások,

valamint közepes vállalkozások másként születnek. Más méretű piacon működnek, másfajta törvényszerűségeknek alávetve növekednek. A mikrovállalkozásoknál 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: olyan tevékenységeket végeznek, amihez nem kell tőke, vagy elég a minimális befektetés. Ezek a vállalkozók emellett 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. Mindezek az alkalmazott nélküli, mikrovállalkozói státus tömeges megváltoztatása, növekedése ellen szólnak. A Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet korábbi konjunktúravizsgálataiban a vállalkozások 8-10 százalékát találta növekvőnek (Kőhegyi [1999]). Ezek az adatok összhangban vannak a nemzetközi tapasztalatokkal, amelyek szerint a vállalkozások 80-90 százaléka nem kíván növekedni (Szerb [2000] 115. o.).

Természetesen dolgozatunkban nem tudjuk figyelembe venni a növekedésnek azokat a minőségi, illetve társadalmi tényezőit, amelyeket az előzőkben felsoroltunk. Azzal tudunk dolgozni, ami rendelkezésünkre áll, nevezetesen: az adóbevallások adataival. Mielőtt azonban a dolgozatban használt kategóriákat bemutatnánk, tekintsük a következő táblázatokat!

### 1. táblázat

Az alkalmazottak, a saját tőke és a bruttó hozzáadott érték megoszlása méretkategóriák szerint, 1996–1999

A vállalat típusa	Alkalmazottak				Saját tőke				Bruttó hozzáadott érték			
	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999	1996	1997	1998	1999
Alkalmazott nélküli					2	1	1	1	1	1	1	1
Mikro	8	8	8	8	3	4	4	4	6	6	6	5
Kis	13	15	15	15	4	4	4	4	9	8	8	8
Közepes	24	26	27	27	21	21	22	22	23	24	24	25
Nagy	55	51	50	50	70	70	69	69	61	61	62	62
Összesen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Forrás: az APEH adataiból számítva.

Az 1. táblázatban szereplő három mutató teljesen statikus, szinte változatlan állapotot rögzít. A részesedések arányai látszólag csak alig, vagy egyáltalán nem változtak. Valójában azonban óriási mértékű átrendeződés történt. Ennek, a saját publikációinkban is gyakori megoldásnak az a forrása, hogy legtöbbször nincs mód a csoportosított adatok mögé nézni és a vállalkozói szféra egészét jellemző számok évenkénti változása mögött meghúzódó különböző jellegű, különböző irányú, egymás hatását kiegyenlítő változásokat figyelembe venni. Például a vállalkozások összes bruttó hozzáadott értéke negatív és pozitív előjelű adatok összevonása eredményeként jön létre, vagy a vállalkozások különböző – mondjuk méret szerinti – csoportosítása során alkalmazottak felvétele és elbocsátása miatt nem ugyanazok a vállalkozások szerepelnek évről évre ugyanabban a kategóriában.

Az évenkénti változások nagyságrendjét úgy jellemezhetjük, ha vállalkozásonként és évenként összehasonlítjuk fontos mutatóik alakulását, és megvizsgáljuk, hogy az a

tárgyévben a bázishoz képest nőtt, stagnált vagy csökkent. Egy ilyen összehasonlítás meglepő tanulságokkal szolgál. Az alkalmazottak számát tekintve például csak a vállalkozások kerekén 30 százaléka változott mindhárom évben azonos irányban, vagyis volt például növekvő. 70 százaléka azonban nem, az egyik évben növekedett, a másikban zsugorodott, vagy éppen sem nem növelte, sem nem csökkentette létszámát. Ugyanez mutatható ki bármely más mutatóról is. Az eredmény pedig – még mindig az alkalmazottaknál maradva, de három év változásait összefoglalva – a 2. táblázatban látható. A vállalkozások 70 százaléka maradt saját kategóriájában, 30 százaléka nem. Közülük 21 százalék növekedett, 9 százalék zsugorodott. Mind a növekedés, mind a zsugorodás átfogta a változások lehetséges teljes spektrumát: alkalmazott nélküli vállalkozások nagyvállalatokká fejlődtek, és nagyvállalatok alkalmazott nélküli vállalkozásokká húzódtak össze.

## 2. táblázat

A vállalkozások száma létszám-kategóriánként 1996-ban és 1999-ben

Létszám-kategória 1996-ban	Létszám-kategória 1999-ben					
	alkalmazott nélküli	mikro	kis	közepes	nagy	összesen
Alkalmazott nélküli	8 747	8 918	1 024	435	74	19 198
Mikro	4 037	33 014	3 506	591	75	41 223
Kis	342	2 007	7 484	1214	36	11 083
Közepes	138	192	591	3870	301	5 092
Nagy	41	145	78	255	1045	1 564
<i>Összesen</i>	<i>13 305</i>	<i>44 276</i>	<i>12 683</i>	<i>6365</i>	<i>1531</i>	<i>78 160</i>

*Forrás:* az APEH adataiból számítva.

Ezeket az elfedett változásokat tanulmányunkban igyekszünk explicitté tenni. Persze nem teljeskörűen, mert akkor elvesznének a részletekben. Elemzési kategóriáinkat a vállalkozások *saját tőkéjéből és bruttó hozzáadott értékéből* hoztuk létre. Előbbiek a vállalkozások erőforrásait, utóbbiak teljesítményét jellemzik. Mind a két mutató esetében összehasonlítottuk a kezdeti 1996-os és az 1999-es értékeket. Figyelembe vettük, hogy az adott időszakban az infláció összesen 48,3 százalékos volt. (1997 = 18,3; 1998 = 14,3 százalék; 1999 = 10 százalék, szorzatuk 48,3 százalék.)

Első kategóriánkban az *erőforrások* (a saját tőke) változása alapján rendeztük a vállalkozásokat. Növekvőnek akkor tekintettünk egy vállalkozást, ha saját tőkéje reálértékben 1999-ben nagyobb volt, mint 1996-ban. Zsugorodónak, ha saját tőkéje csökkent 1996–1999 között.

Második elemzési kategóriánkban a *teljesítmények* (a vállalkozások bruttó hozzáadott értékének) változása alapján rendeztük a vállalkozásokat. Növekvőnek akkor tekintettünk egy vállalkozást, ha bruttó hozzáadott értéke reálértékben 1999-ben nagyobb volt, mint 1996-ban. Zsugorodónak, ha bruttó hozzáadott értéke csökkent 1996 és 1999 között.

Végül hasonlóan egyszerű logikával az erőforrás- és teljesítménykategóriákat is összevontuk, és *erőforrás-teljesítmény* mutatónak neveztük el. Növekvőnek akkor tekintettünk egy vállalkozást, ha mind input-, mind outputoldalon növekvő volt, zsugorodónak, ha mind input-, mind outputoldalon zsugorodó volt 1996 és 1999 között. Most csak ezt az utóbbi mutatót tárgyaljuk.

A számításokat más felépítésű növekedési kategóriákkal is elvégeztük. Például egyik elemzési kategóriánkban az erőforrások (az alkalmazottak száma és a saját tőke) együttes változása alapján rendeztük a vállalkozásokat. Növekvőnek akkor tekintettünk egy vállalkozást, ha mind alkalmazottainak száma, mind saját tőkéje reálértékben 1999-ben nagyobb volt, mint 1996-ban. Zsugorodónak, ha mind alkalmazottainak száma, mind saját tőkéje csökkent 1996 és 1999 között.

Az erőforrások változásából képzett különböző kategóriák különböző hibákat rejtenek magukban. Ha a létszám és a tőkenövekedés együttesét vizsgáljuk, kieshetnek a növekvők közül azok az egyébként növekvő vállalkozások, amelyek sorozatos beruházásokkal, a technológia korszerűsítésével létszámot szabadítottak fel. Ha csak a tőkenövekedést vizsgáljuk, akkor kirekesztettük a növekvők közül azokat a vállalkozásokat, amelyek létszámbővítésre alapozták növekedésüket. Az előbbi hiba inkább a nagyobb, az utóbbi inkább a kisebb vállalkozásokat érinti. A növekvők csoportjába 26 952, a zsugorodókéba 24 376 vállalkozás került a 78 160-ból.

### Az elemzési kategóriák hatóköre

A 3. táblázat azt mutatja, hogy az elemzési kategóriánkba foglalt vállalkozások 1996-ban és 1999-ben a termelési tényezőknek mekkora arányát mozgósították, a teljesítményeknek mekkora arányát hozták létre, és a jövedelmeknek mekkora arányát realizálták.

#### 3. táblázat

A növekvő és zsugorodó vállalkozások részesedése az erőforrásokból a teljesítményekből és a jövedelmekből 1996-ban és 1999-ben

Megnevezés	1996			1999		
	Növekvő	Zsugorodó	Összesen	Növekvő	Zsugorodó	Összesen
Alkalmazottak	26	45	100	36	33	100
Saját tőke	17	45	100	37	29	100
Bruttó hozzáadott érték	28	40	100	47	21	100
Árbevétel	30	36	100	46	21	100
Export	38	32	100	58	13	100

A 3. táblázathoz néhány megjegyzést fűzünk.

1. A növekvő és zsugorodó vállalkozások 1996-ban és 1999-ben is az üzleti szféra alkalmazottainak, tőkéjének, árbevételének, exportjának, bruttó hozzáadott értékének jelentős, 60-70 százalékos arányát képviselték.

2. 1996-ban a zsugorodó vállalkozáscsoport részesedése a legtöbb mutatóból nagyobb volt, mint a növekvőké.

3. 1999-re a növekvő vállalkozások részesedése minden mutató tekintetében meghaladta a zsugorodókét.

4. A zsugorodó vállalkozások gazdasági súlya 1999-ben is igen jelentős, a gazdaság ötödét-harmadát jelenítik meg. A legkisebb a részesedésük az exportból.

A következőkben megvizsgáljuk a növekvő és zsugorodó vállalkozások *bruttó hozzáadott értékének* regionális és ágazati jellemzőit, majd létszám- és tulajdonosi kategóriák közötti eloszlását 1999-ben. A logikus az volna, ha a területi, az ágazati, a méret és a tulajdonosi leírások sorrendjét követnénk. Nem így járunk el, azért, mert a regionális és

ágazati jellemzők tárgyalásánál egyes régiókat és ágazatokat méret és fő tulajdonosok szerint is elemzünk, ehhez pedig célszerű előbb tárgyalni a méret- és tulajdonosi megoszlások egész sokaságát jellemző fő arányait.<sup>2</sup>

### A növekvő és zsugorodó vállalkozások fő tulajdonosonként

Ismert, hogy a külföldi tőke meghatározó szerepre tett szert a magyar gazdaságban. A kettős könyvvitelű vállalkozások 12 százaléka volt 1999-ben külföldi tulajdonban. Ezekben működött a versenyszférában lekötött tőke 47, az alkalmazottak 28 százaléka. Ez a vállalati csoport állította elő a bruttó hozzáadott érték felét, az ország teljes exportjának pedig 77 százalékát.

A vállalkozói szféra egészét tekintve 1996–1999 között a nemzetgazdasági átlagot meghaladóan csak a külföldi tulajdonú vállalkozások teljesítménye nőtt. A külföldi tulajdonú vállalkozások részaránya az összteljesítményből szintén növekedett, az összes többi fő tulajdonos kontrollja alatt működőké csökkent. A 4. táblázat szerint a zsugorodók között gyakoribbak az *állami*, a *belföldi társasági* és az *egyéb* tulajdonú vállalkozások. A *belföldi magán-* és a *külföldi* tulajdonú vállalkozások a növekvők csoportjában fordulnak elő az átlagost meghaladó arányban.

#### 4. táblázat

Növekvő és zsugorodó vállalkozások bruttó hozzáadott értékének változása 1996–1999 között és megoszlása 1999-ben fő tulajdonosok szerint

Megnevezés	1996=100			1999		
	Növekvő	Zsugorodó	Összesen	Növekvő	Zsugorodó	Összesen
Állami	130	70	97	4,9	15,2	8,1
Belföldi magán	217	44	105	21,8	18,0	18,7
Belföldi társasági	208	56	107	14,6	21,8	18,4
Külföldi	195	67	132	57,7	39,3	52,2
Egyéb	235	68	97	1,1	5,6	2,6
<i>Összesen</i>	<i>196</i>	<i>60</i>	<i>116</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

A belföldi magán- és külföldi tulajdonú vállalkozások teljesítménye közti jelentős különbség irányzata a versenyszféra egészében enyhén növekvő volt 1996 és 1999 között. A növekvő vállalkozások csoportjaiban a különbség enyhén – 2,7 százalékkal – csökkent, a zsugorodóknál a belföldi magántulajdonúak teljesítményének aránya csökkent, a külföldi tulajdonú vállalkozásoké nőtt, vagyis az arányok a belföldi magántulajdonú vállalkozások kárára változtak.

### A növekvő és zsugorodó vállalkozások méret szerinti jellemzői

1999-ben a versenyszférában a kettős könyvvitelű vállalkozások bruttó hozzáadott értékének 62 százalékát a nagy-, 25 százalékát a közepes, 13 százalékát a kisvállalkozások állították elő.

<sup>2</sup> Ha a regionális vagy az ágazati szint alá mentünk, a táblázatokat helykimelés miatt nem közöltük.



## 5. táblázat

A növekvő és zsugorodó vállalkozások bruttó hozzáadott értékének változása 1996–1999 között és megoszlása 1999-ben, méretkategóriák szerint

Megnevezés	1996=100			1999		
	Növekvő	Zsugorodó	Összesen	Növekvő	Zsugorodó	Összesen
Alkalmazott nélküli	*	8	49	0,6	0,4	0,6
Mikro	292	23	100	6,6	2,8	5,2
Kis	216	47	111	8,9	6,3	7,6
Közepes	223	53	120	27,2	20,7	24,6
Nagy	175	72	118	56,7	69,8	62,0
<i>Összesen</i>	<i>196</i>	<i>60</i>	<i>116</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

\* A mutató az adatok nagyságrendje miatt nem értelmezhető (1996: 74 ezer forint, 1999: 12 millió forint).

Az 5. táblázat adataiból látható, hogy egészében 1996 és 1999 között a nemzetgazdasági átlagot meghaladóan a közepes és nagyvállalatok teljesítménye nőtt. A mikrovállalkozások teljesítménye stagnált, a kisvállalkozásoké a nemzetgazdasági átlagnál kevésbé nőtt. Az alkalmazott nélküli vállalkozások teljesítménye felére esett vissza.

A vállalkozások méret és növekedési kategóriák közti kapcsolatát az jellemzi, hogy a mikro-, kis-, és közepes vállalkozások gyakoribbak a növekvők, a nagyvállalatok a zsugorodók között.

### A növekvő és zsugorodó vállalkozások regionális jellemzői

A 6. táblázat a közép-magyarországi régió kitüntetett jelentőségét mutatja. Ez a régió hozta létre a bruttó hozzáadott értéknek közel 60 százalékát. Nyugat-Dunántúl és Közép-Dunántúl gazdaságilag a következő két jelentős régió. A többi régió súlya kisebb és azonos.

## 6. táblázat

A növekvő és zsugorodó vállalkozások bruttó hozzáadott értékének változása 1996–1999 között és megoszlása 1999-ben, régiók szerint (százalék)

Megnevezés	1996=100			1999		
	Növekvő	Zsugorodó	Összesen	Növekvő	Zsugorodó	Összesen
Közép-Magyarország	193	61	115	59,6	60,4	56,8
Közép-Dunántúl	204	55	127	7,7	7,7	9,5
Nyugat-Dunántúl	233	65	142	13,7	7,7	10,6
Dél-Dunántúl	228	60	109	3,6	6,5	5,5
Észak-Magyarország	151	60	106	5,3	5,8	5,9
Észak-Alföld	187	54	104	5,2	5,8	5,8
Dél-Alföld	190	55	102	4,9	6,1	5,8
<i>Összesen</i>	<i>196</i>	<i>60</i>	<i>116</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Egészében 1996 és 1999 között a nemzetgazdasági átlagot meghaladóan a nyugat- és közép-dunántúli régió teljesítménye nőtt. E két régió részesedése az összteljesítményből nagyobb lett, a többi régióé csökkent.

A növekvő vállalkozások aránya nagyobb a nemzetgazdasági átlagnál a *nyugat-dunántúli régióban*. Csak ebben a régióban nagyobb a növekvő vállalkozások aránya és kisebb a zsugorodóké a nemzetgazdasági átlagnál. A *közép-magyarországi régiót* egyszerre jellemzi a növekvő és a zsugorodó vállalkozások átlagosnál nagyobb, a *közép-dunántúli régiót* átlagosnál kisebb aránya. A *dél-dunántúli régiót* inkább a zsugorodó vállalkozások relatíve nagyobb súlya jellemzi. Az *észak-magyarországi, az észak- és a dél-alföldi régiókban* a növekvő vállalkozások aránya az átlagosnál kisebb, a zsugorodóké átlagos.

A *nyugat-dunántúli régióban* a növekvő vállalkozások bruttó hozzáadott értékének 81 százalékát a külföldi, 13 százalékát a belföldi magántulajdonú vállalkozások hozták létre. A külföldi vállalkozások jellemzően közepes és nagyvállalatok, a belföldi magántulajdonúak mikro- és kisvállalkozások. A *közép-magyarországi régióban* a külföldi tulajdonú vállalkozások hozták létre a régió bruttó hozzáadott értékének 54, a belföldi magántulajdonú vállalkozások 19, a belföldi társaságok 16, illetve az állami vállalatok 9 százalékát. A növekvő vállalkozások többnyire külföldi közepes és nagyvállalkozások, kisebb részben hazai magántulajdonú kis- és közepes vállalkozások. A *zsugorodó* vállalkozásokat szintén hasonló tulajdonosi és méret szerinti megoszlás jellemzi.

### A növekvő és zsugorodó vállalkozások ágazati jellemzői

A versenyszféra bruttó hozzáadott értékének közel negyedét 1999-ben a gépgyártás és a nagy- és kiskereskedelem állította elő. Ezek az ágazatok kiegészítve a kocsigyártással, kőolaj-feldolgozással stb., a posta- és távközlés-szolgáltatással, a villamosenergia-ellátással stb., valamint az ingatlanügyletekkel, gazdasági szolgáltatásokkal már megközelítették a létrehozott bruttó hozzáadott érték 60 százalékát. A többi 19 ágazat a maradék 41 százalékon osztozott.

A nemzetgazdasági átlagot meghaladó mértékben növekedett: a dohány-, a fém-, a gépipar, az építőipar, a kereskedelem, a posta és távközlés, a pénzügyi tevékenység, az ingatlanügyletek, a gazdasági szolgáltatások, az egészségügyi és az egyéb közösségi szolgáltatások. Közülük a dohányipar, az egészségügyi és egyéb közösségi szolgáltatások ágazatok kivételével a többi felsorolt ágazat részesedése az összteljesítményből nőtt. Reálértéken csökkent a teljesítménye a mezőgazdaság, az erdőgazdálkodás, a halászat, az élelmiszeripar, a vegyipar és az oktatás ágazatoknak. Ezekon kívül a bányászat, a textilipar, a járműjavítás, a szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás és a szállítás ágazatok részesedése csökkent.

A 7. táblázat szerint a növekvő vállalkozások arányát tekintve egyértelműen a legjobb helyzetben a *gép- stb. gyártás, az építőipar, a járműjavítás, a nagy- és kiskereskedelem, a posta és távközlés és az ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatások* ágazatok vannak. Ezekben az ágazatokban a növekvő vállalkozások aránya meghaladja az ágazati átlagot.

A növekvő vállalkozások csoportját az jellemzi, hogy a gép- stb. gyártás, a járműjavítás, a nagy- és kiskereskedelem bruttó hozzáadott értékének 81, 53, illetve 55 százalékát külföldi tulajdonú vállalkozások állítják elő. Az építőiparban és az ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatások ágazatokban a belföldi magántulajdonú vállalkozások bruttó hozzáadott értékhez való hozzájárulása a legjelentősebb (56, illetve 38 százalék).

Az építőipar kivételével valamennyi említett ágazatban a közepes és nagyvállalatok teljesítményében a külföldi tulajdon, a mikro- és kisvállalkozásokéban a belföldi magántulajdon a meghatározó. Az építőiparban a közepes vállalkozások teljesítményének zömét is hazai – belföldi magán- – tulajdonú vállalkozások nyújtják.

## 7. táblázat

A növekvő és zsugorodó vállalkozások bruttó hozzáadott értékének változása és megoszlása 1996-ban és 1999-ben, ágazatok szerint

Megnevezés	1996 = 100			1999		
	Növekvő	Zsugorodó	Összes	Növekvő	Zsugorodó	Összes
Mezőgazdaság, vadgazdálkodás	213	52	74	1,6	7,8	3,1
Erdőgazdálkodás	147	83	88	0,1	1,0	0,4
Halászat	268	49	80	0,0	0,1	0,0
Bányászat	122	65	103	0,6	0,6	0,7
Élelmiszer-, italgyártás	182	58	98	3,9	6,5	4,8
Dohánytermék gyártása	268	44	145	0,4	0,1	0,4
Textil-, ruha-, szőrme-, bőr-, lábbeli gyártás	177	58	102	2,0	2,7	2,3
Fa-, papíripari, kiadói, nyomdai tevékenység	186	68	116	2,8	2,8	2,8
Kokszgyártás, kőolaj-feldolgozás, nukleáris fűtőanyaggyártás, feldolgozott vegyi termékek gyártása	138	82	99	6,5	24,4	9,6
Nem fém ásványi termékek gyártása	155	44	112	1,8	0,7	1,8
Fémalapanyag, fémfeldolgozási termékek gyártása	228	63	125	3,3	3,5	3,6
Gép-, berendezés-, villamosgép-, járműgyártás	206	52	142	18,4	7,4	13,3
Bútorgyártás, egyéb feldolgozóipari nyersanyag	225	56	111	0,6	0,7	0,6
Villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás	218	83	114	0,4	8,8	8,4
Építőipar	203	41	120	4,5	2,0	3,8
Járműjavítás	207	25	109	3,5	0,7	2,5
Nagy- és kiskereskedelem	250	41	121	13,1	6,8	10,3
Szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás	209	63	106	0,6	1,2	1,4
Szállítás	286	73	102	2,9	14,6	6,4
Posta és távközlés	140	59	141	17,1	0,7	8,9
Pénzügyi tevékenység és kiegészítő szolgáltatás	512	-45	119	4,2	-0,8	4,3
Ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatás	275	41	132	9,8	5,3	8,4
Oktatás	220	61	95	0,1	0,2	0,1
Egészségügyi és szociális ellátás	267	40	119	0,2	0,1	0,2
Egyéb közösségi, személyi szolgáltatás	168	63	121	1,7	2,2	1,9
<i>Összesen</i>	<i>196</i>	<i>60</i>	<i>116</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

A mezőgazdaság, az erdőgazdálkodás, a halászat, a kokszgyártás, kőolaj-feldolgozás stb., az élelmiszeripar, a textilipar, a bútorgyártás, a villamosenergia-ipar és a szállítás ágazatokban a zsugorodó vállalkozások aránya magas, a növekvőké alacsony.

A mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat ágazatok vállalkozásainak túlnyomó része hazai tulajdonú. A mezőgazdaság teljesítményének több mint kétharmadát belföldi magán-, közel ötödét állami tulajdonú vállalkozások állítják elő. A mezőgazdasági nagyvállalatok állami, a mikro-, kis- és közepes vállalkozások belföldi magántulajdonúak. Az erdőgazdálkodás és a halászat bruttó hozzáadott értékében az állami tulajdonú közepes és nagyvállalatok hozzájárulása domináns.

Az élelmiszeripar bruttó hozzáadott értékének 68 százalékát külföldi, 31 százalékát belföldi társaságok állítják elő. A zsugorodó vállalkozások között a legnagyobb súlya a belföldi társasági és a külföldi tulajdonú nagyvállalatoknak van.

A textilipar bruttó hozzáadott értékének 52 százalékát külföldi, 32 százalékát belföldi magántulajdonú vállalkozások hozták létre. A zsugorodó vállalkozások teljesítményében a belföldi magán- (40 százalék), a külföldi (29) és a belföldi társasági tulajdonú, közepes és nagyvállalkozások hozzájárulása a meghatározó.

A kokszyártás, kőolaj-feldolgozás stb. ágazat bruttó hozzáadott értékének több mint 90 százalékát külföldi tulajdonú vállalkozások hozzák létre jellemzően nagyvállalati keretekben. A mikro- és kisvállalkozások körében a belföldi magántulajdonú vállalkozások teljesítménye a legnagyobb. A zsugorodó vállalkozások csoportjában szintén a külföldi tulajdonú nagyvállalatok dominálnak. A zsugorodó vállalkozások teljesítményének 94 százalékát állítják elő.

A villamosenergia-ipar bruttó hozzáadott értékének 50 százalékát külföldi, 28 százalékát belföldi társasági, 13 százalékát állami tulajdonú vállalkozások állítják elő. A zsugorodó vállalkozások teljesítményének ezzel szemben 44 százaléka belföldi társasági, 29 százaléka külföldi tulajdonú nagyvállalatoké.

A szállítás ágazata szintén döntően hazai – állami – tulajdonban van. A külföldi tulajdonú vállalkozások teljesítménye mindössze 2 százalék. Az ágazat teljesítményének zömét állami nagyvállalatok, kisebb részét belföldi magántulajdonú mikro-, kis- és közepes vállalkozások hozzák létre. A zsugorodó vállalkozások teljesítményének 83 százaléka is állami, 10 százaléka belföldi társaságoké.

### Konjunktúravizsgálatok

A gazdaságban egyéni és társas – egyszeres és kettős könyvvitelű – vállalkozások működnek. Eddig csak a kettős könyvvitelt vezető vállalkozások adatait elemeztük. Az egyéni és társas vállalkozások teljesítménye között óriási különbség van. 1999-ben *367 ezer egyéni vállalkozó* adott be adóbevallást. Összesen a személyi jövedelemadó hatálya alá tartozó egyéni vállalkozók *578 ezer főnek adtak munkát*. Ebben benne vannak maguk a vállalkozók több mint 200 ezer alkalmazottjukkal, 6 ezer segítő családtagjukkal. 78 ezer vállalkozásnak (21 százalék) volt legalább egy alkalmazottja. Tőkéjük nincs nyilvántartva. Bevételük a társas vállalkozások árbevételeinek *5,9 százaléka* volt.

Hasonlóan óriási különbség van a társas vállalkozások két nagy csoportja, az egyszeres és a kettős könyvvitelt vezető vállalkozások között. Az egyszeres könyvvitelt vezető vállalkozásoknak a száma jelentős, a foglalkoztatásban is fontos szerepet töltenek be 8 százalékos részesedésükkel, de az összes többi mutatójuk értéke jóval kisebb. Saját tőkéjük 0,7, a bruttó hozzáadott értékhez való hozzájárulásuk 2,8, exportjuk 0,5 százaléka a kettős könyvvitelűekének. A gazdaságban tehát meghatározó szereppel a kettős könyvvitelt vezető vállalkozások bírnak, de az egyéni és az egyszeres könyvvitelű társas vállalkozásokat tömegük és a foglalkoztatásban játszott jelentős szerepük miatt nem lehet figyelmen kívül hagyni.

A Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet 1997–1999 között évente kétezer kis- és közepes vállalkozásra kiterjedő, reprezentatív mintán alapuló kérdőíves vizsgálatot végzett. A mintában többségben voltak az egyéni és az egyszeres könyvvitelű vállalkozások. A kérdőív néhány „kemény” változón (a vállalkozás alapításának éve, a vállalkozás jogi formája, tulajdonosi szerkezete, fő tevékenysége, a fő- és mellékfoglalkozású alkalmazottak, a segítő családtagok száma, a vállalkozás első számú vezetőjének foglalkozási

jellege stb.) kívül olyan „puha” kérdéseket tartalmazott, amelyre a válaszolók helyzetük szubjektív értékelésével adhattak számot. Ezek a gazdaság helyzetének és kilátásainak, valamint a válaszoló saját vállalkozásának rövid távú perspektíváira vonatkoztak, a rendelkezéskor a bevételen és nyereségen át a likviditási helyzetig. E vizsgálatok alapján támpontot kaphattunk a kis- és közepes vállalkozások helyzetének különbségeiről.

*Vizsgálatainkban növekvőnek* azokat a vállalkozásokat neveztük, amelyek vállalkozásuk méretéhez képest jelentős beruházást, valamint foglalkoztatásbővítést is terveztek. Az *inkább növekvők* kategóriája a vagy létszámbővítést, vagy jelentősebb beruházást tervezőket fedte. Végül a *nem növekvők* közé a *sem* létszámbővítést, *sem* beruházást nem tervezőket soroltuk. A vizsgálatok során ezek a mutatók a 8. táblázat szerint alakultak.

#### 8. táblázat

A vállalkozások megoszlása a növekedéshez való viszonyuk szerint

Megnevezés	1997. ősz		1998. ősz		1999. ősz	
	<i>n</i>	százalék	<i>n</i>	százalék	<i>n</i>	százalék
Növekvő	169	8,7	171	8,9	107	5,7
Inkább növekvő	827	42,4	871	45,5	754	39,9
Nem növekvő	955	48,9	874	45,6	1028	54,4
Összesen	1951	100,0	1916	100,0	1889	100,0

*Forrás:* a Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet konjunktúravizsgálatai.

Feltűnő a vállalkozások kategóriák közti eloszlásának aránytalansága, a növekvők kis, a nem növekvők nagy aránya. Az is jól látható, hogy a három felmérés között eltelt idő bizonyos hullámzást tartalmaz. A növekvő vállalkozások aránya 1998-ban némileg emelkedett, majd 1999-ben csökkent, a nem növekvőké pedig éppen fordítva. Az 1999-es adatokat tekintve, amíg a növekvő vállalkozásoknál a vélemények arányának csökkenése a hibahatáron belül van, vagyis nem szignifikáns, addig a nem növekvő vállalkozások aránya szignifikánsan nőtt.

1999-ben a mintában a kettős könyvvitelű vállalkozások száma 573 volt. Közülük 62 (11 százalék) volt növekvő, 248 (43 százalék) nem növekvő. Ebben a csoportban tehát jóval nagyobb volt a növekvők és kisebb a nem növekvők aránya. Ebből az is következik, hogy az egyéni vállalkozók és az egyszeres könyvvitelű vállalkozások mutatói jóval rosszabbak voltak. Eddig minden vizsgálatunk igazolta és visszaigazolta, hogy a kisebb vállalkozásoktól a nagyobbak felé haladva, a vállalkozások helyzete javul, és ez jövőképükben is tükröződik. A növekvők között több a kis- és a közepes vállalkozás, míg a nem növekvők között a mikrovállalkozások és alkalmazott nélküli vállalkozások súlya túlnyomó. A növekvők jellemzően társas, a nem növekvők többsége egyéni vállalkozás. A társas vállalkozásokon belül a jogi személyiségűek (kettős könyvvitelű vállalkozások) értékelései kedvezőbbek, mint a jogi személyiség nélkülieké (egyszeres könyvvitelű vállalkozások).

1999-ben is a három csoport markánsan eltérően ítélte meg a gazdaság helyzetét és kilátásait a következő fél esztendőben, valamint saját vállalkozásuk mindent egybevetve értékelt helyzetét és kilátásait, továbbá annak különböző összetevőit is. A 9. táblázat részletesen és összefoglalóan mutatja, hogy a vállalkozói értékelések, vélemények miként térnek el egymástól a vállalkozások növekedéshez való viszonyának a függvényében.

## 9. táblázat

A vállalkozók helyzetértékelései a növekedéshez való viszonyuk alapján  
(1999. november)

Megnevezés	Növekvő	Inkább növekvő	Nem növekvő	Távolság
Az árbevétel alakulása idén	57,1	9,8	-17,1	74,2
Kapacitásainak kihasználtsága	40,0	8,8	-15,8	55,8
A vállalkozás kilátásai a következő fél évben	44,3	19,5	-8,2	52,5
A vállalkozás saját helyzetének megítélése jelenleg	34,9	9,5	-10,5	45,4
Az értékesítési lehetőségei jelenleg	35,8	15,9	-9,0	44,9
Az eredményesség alakulása idén	84,5	63,0	51,3	33,2
A vállalkozásból kivehető jövedelem idén	13,7	0,8	-14,6	28,3
A gazdaság kilátásai a következő fél évben	17,0	2,6	-5,9	22,8
A fizetőképesség értékelése a következő fél évben	14,0	3,4	-4,6	18,6
Az eredményesség értékelése tavaly	30,0	20,2	13,4	16,6
A gazdaság általános megítélése jelenleg	-13,3	-20,2	-29,3	16,0
A fizetőképesség alakulása jelenleg	50,5	55,1	59,0	-8,5
Átlag	34,0	16,3	1,6	32,4

*Forrás:* a Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet konjunktúravizsgálatai.

A 9. táblázat bal oszlopában a kérdőív 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 növekvő vállalkozók 69 százaléka javuló, 12 százaléka romló várakozásokkal tekintett az 1999. évi árbevételére. A két érték különbsége 57. 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 legjobb és a legrosszabb értékelést adó csoportok, vagyis a legnagyobb és legkisebb értékek különbsége szerepel a *Távolság* fejléc alatt. Ez a szám kérdésenként más és más, attól függően, hogy a különböző vállalkozói csoportok értékelései mennyire esnek egybe, vagy állnak távol egymástól. Ebben az oszlopban minél nagyobb pozitív szám szerepel, annál nagyobb a távolság a legjobb és legrosszabb értékelést adó vállalkozói kategóriák között. A táblázat sorait a *Távolság* oszlopban szereplő értékek nagysága szerint rendeztük sorba.

Jól látható, hogy a nem növekvők várható árbevételének, értékesítési lehetőségeinek, kapacitáskihasználtságának, a vállalkozásból bármilyen címen, tehát költségágon is kivehető jövedelmének, jövőbeli fizetőképességének értékelése egyaránt negatív, vagyis ezek a vállalkozások nemcsak nem növekednek, hanem egyenesen zsugorodni látszanak, mindenesetre *válságban* lehetnek. A növekvőknél ezek a tényezők mind pozitív előjelűek. Egészében a növekvők pontértékei minden kérdésben magasabbak, vagyis *jobb*, *javuló*, kevésbé *rossz*, kevésbé *romló* válaszokat adtak, mint az inkább növekvők és a nem növekvők.

Mind a kettős könyvvitелű vállalkozások között, mind konjunktúravizsgálatunkban megtaláltuk azoknak a vállalkozásoknak a csoportját, amelyek *válságban* lehetnek, amelyek leszakadni látszanak. *Válságba*, nehéz gazdasági helyzetbe a vállalkozások

egyrészt a környezet hirtelen változása, másrészt a vállalkozás hibás lépései következtében kerülhetnek. A vállalkozások gazdasági környezete a kilencvenes években drámai mértékben és gyorsasággal változott meg, túl az alapintézmények, a tulajdoni rendszer és a bürokratikus, illetve a piaci koordináció arányának változásán. Itt most kettőt emelünk ki: a *piacot*, vagyis a fogyasztókat, a partnereket, a versenytársakat és a *szabályozást*, ami a politika, illetve a gazdaságirányítás, valamint a vállalkozások közötti kapcsolatot közvetíti.

Egészen röviden a jól ismert tények: a kilencvenes években a vállalkozások, a *piaci szereplők* száma háromszorosára nőtt, 1996-ban már meghaladta az egymilliót, amelyek több mint 99 százaléka kisvállalkozás. Ez a vállalkozói robbanás a *partnerkapcsolatok* hatalmas mértékű átrendeződésével járt. A kisvállalkozások szaporodásához egy példátlan mértékű szervezeti decentralizáció is hozzá járult. Korábban vállalaton belüli kapcsolatok vállalatok közöttivé alakultak, mert a közepes és nagyvállalatok karcsúsításuk és belső elszámolási rendszerük ésszerűsítése során gyakran leépítették a termelési folyamathoz közvetlenül nem kapcsolódó kiszolgáló, szolgáltatórészlegeket, amelyek önálló vállalkozásokká váltak. Hasonló történt számtalan személyi és üzleti szolgáltatást végző kis- és középvállalat esetében is. A taxisvállalatok, a fodrászszövetkezetek, a biztosítótársaságok gomba módra teremtettkék a kisvállalkozásokat, mert egyéni vállalkozói igazolványokat váltattak ki alkalmazottaikkal. Így jártak sokan a könyvelők, az orvosok közül, és hogy egy kevésbé ismert példát említsünk, így jártak a közvélemény-kutató intézetek kérdezőbiztosai is. A kényszervállalkozók egy részének – mert róluk van szó – egykori vállalata adott munkát, de sokuknak nem, ők egyszerűen csak munkanélküliekké váltak, és emiatt, továbbá a vállalkozások intenzív népszerűsítése, valamint kedvező adózása miatt váltak vállalkozókká.

Az új vállalkozóknak nemcsak megrendelőkre, de beszállítókra és szolgáltatókra, legalábbis könyvelőre is szükségük volt, ami a vállalkozások kapcsolathálóit ki-, illetve újraalakította. Párhuzamosan a kisvállalkozások éles versenyhelyzetbe kerültek. A piacon lévők hatalmas *konkurenciával* találták magukat szemben. Az *importtermékek* tömeges megjelenése is fokozta a versenyt. Végül: míg a versenytársak száma szaporodott, a lakossági *kereslet* visszaesett a munkanélküliség növekedése, a reálbérek, a reáljövedelmek a lakossági fogyasztás csökkenése miatt. Mindehhez a vállalkozások számára elérhető *külső források* fokozatos csökkenése, az önfinanszírozás erősödése társult. Emellett – különösen 1995 után – a kisvállalkozások adókedvezményei mérséklődtek, költségvetési *elvonásaik* növekedtek, a vállalkozásokban maradó felhasználható jövedelem pedig csökkent.

Tehát a vállalkozások környezetében bőségesen megvoltak azok az elemek, amelyek tömegesen válságot generálhattak. Ehhez pedig hozzájárultak azok a hibák is, amelyeket maguk a vállalkozók követek el vállalkozásuk működtetése során – elsősorban az elemi vállalkozói és gazdasági ismeretek hiánya következtében. Megemlíthetjük még azonban az új vállalkozókat jellemző rövid távú szemléletet és fogyasztói mentalitást stb., amelyek az új kisvállalkozások stabilizálódását megnehezítették.

Am úgy kell-e tekintenünk a nem növekvő, válságos helyzetűnek tűnő vállalkozásokra, mint amelyek szükségképpen tönkremennek és felszámolják tevékenységüket? Vagy esetleg új erőre kapva, felzárkóznak a prosperáló vállalkozásokhoz? Mindenekelőtt rögzítsük, hogy ezekre a kérdésekre csak korlátozott érvényességű válaszok adhatók a bevezetőben említett okok, a vállalkozások határainak elmosódottsága, a többszörös vállalkozók miatt. Egy-egy vállalkozás válságos helyzete nem biztos, hogy az, aminek látszik, mert lehet például egy prosperáló cégcsoport teherviselő tagja is. Másrészt nemcsak cégcsoportokon, de a háztartásokon belül sem

tudjuk kívülről megítélni egy-egy vállalkozás jelentőségét, a vállalkozói jövedelem szerepét a család, a háztartás összes jövedelmében, az erőforrások áramlását a vállalkozás és a háztartás között, a vállalkozás szerepét a háztartás fogyasztási stratégiájában. 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 vagyontelemeivé válva, a háztartás tagjainak fogyasztását, fogyasztási célú megtakarítását szolgálhatták.” (Laki [1998] 67. o.) Vagyis a látszat itt is csalhat, és ezek a példák óvatosságra intenek abban a tekintetben, hogy akár adóbevallásokból, akár egyéb vizsgálatokból származó adatokat túlbecsüljünk, és messzemenő következtetésekre ragadtassuk magunkat. Bizonyos tehát, hogy a válságos helyzetű vállalkozások aránya *kisebb* annál, mint amit akár az adóbevallások, akár kérdőíves felmérésünk alapján számoltunk. Nem tagadható ugyanakkor, hogy vállalkozások nagy számban vannak válságos helyzetben.

Az említettek miatt a vállalkozások hosszú időn keresztül képesek nem jövedelmezően működni anélkül, hogy megszűnének. Sőt, a vállalkozások megszűnése *sem bukás* az esetek nagy részében, nem a vállalkozás kudarcának beismerése. A BKE szociológia tanszéke és a KSH egy a kisvállalkozásokról szóló közös kutatásukban a következőket állapítja meg. „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] 60. o.)

A vállalkozói szféra keresletét a kivitel lehetőségein túl egyrészt a vállalkozásokban, másrészt a lakosság körében képződő jövedelmek határozzák meg. A vállalkozások piaci kapcsolatairól 1998–1999-ben készített konjunktúravizsgálatainkból kaptunk információkat (Kállay–Kissné–Kőhegyi–Maszlag–Vörös [1998] és [1999]). Azt tapasztaltuk, hogy a vállalkozások 50 százalékának a lakosság, 39 százalékának más belföldi vállalkozások, 4 százalékának a közcélú szervezetek, 3 százalékának a külföld a legfőbb piaca. Az egyéni vállalkozások, főként a lakosság, a társas vállalkozások inkább más belföldi vállalkozások részére értékesítik termékeiket, szolgáltatásaikat. A társas vállalkozások jogi formája is összefüggésben áll a piacokkal. Az egyszerűsített vezető, jogi személyiség nélküli vállalkozások inkább a lakossági piacokon, a kettős könyvvitelt vezető, jogi személyiségű társaságok inkább a belföldi vállalkozások piacain működnek. A vállalkozások piaci kapcsolatai között kitüntetett szerepe van a más vállalkozásokhoz fűződő kapcsolatoknak. A kis- és középvállalkozásoknak az a – lassan bővülő – köre játssza a hazai tulajdonú gazdaságban a legfontosabb szerepet, amely kapcsolódni tud a multinacionális vállalatok beszállítói hálózatához.

A lakossági piacokon tevékenykedő vállalkozások mind létszám, mind árbevétel szerint kisebbek, mint a többi piacon tevékenykedők. Az előbbi piacokon több a válságtüneteket mutató vállalkozás (amelyeknek árbevétele, kapacitáskihasználtsága, rendelkezési állománya, jövedelme stb. csökkenő), az utóbbin a prosperáló vállalkozások nagyobb arányúak. Ennek megfelelően a belföldi szervezetek piacain tevékenykedő vállalkozások jobb, a lakossági piacokon működők rosszabb kilátásokról számoltak be. A vállalkozásoknak az a csoportja ugyanis, amely más vállalkozások számára értékesített gyorsabban növekvő, a lakosság számára értékesítő csoportja viszont lassabban bővülő kereslettel találkozott. Emellett az előbbiekre rendelkezésére álló jövedelem gyorsabban, az utóbbiaké – az adózási feltételek rosszabbodása miatt – lassabban nőtt. Tehát az elmúlt években viszonylag rosszabb helyzetbe a lakossági piacokon működő – többnyi-



re egyéni – vállalkozások kerültek, míg a belföldi vállalkozások piacain jelenlévő társas vállalkozások a kereslet bővülésében és az adózásban rejlő előnyöket is realizálhatták (Kőhegyi [1999]). A vállalkozói jövedelmek bővülése és a lakossági fogyasztás emelkedése olyan pótlólagos keresletet generál, ami további, köztük eddig zsugorodó vállalkozásokat állíthat növekedési pályára.

A zsugorodó vállalkozások távolról sem reménytelen helyzetét a kettős könyvvitelű vállalkozások beruházásainak adatain tudjuk igazolni. Az adóbevallások a kettős könyvvitelű vállalkozásokra vonatkozóan 1998–1999-ben információkat tartalmaztak az adóévi beruházások – új eszközbeszerzések és felújítások – nagyságáról is. A zsugorodó vállalkozások 40 százaléka költött beruházásokra 1999-ben, ami meglepően nagy arányszám. Értékben viszont részesedésük kisebb. Az összes beruházás 1999-ben 1644 milliárd forint volt. A zsugorodó vállalkozások ennek 21 százalékát használták fel. (A beruházások megoszlását jellemző számok szinte teljesen azonosak az egyes vállalkozói csoportok hozzájárulásával a bruttó hozzáadott értékhez.) Ez tehát derűlátásra ad okot: a zsugorodó vállalkozások számottevő beruházási aktivitására hívja fel a figyelmet. Vagyis, a zsugorodó vállalkozások jelentős hányadának erőfeszítéseit tükrözi, amelyet talpon maradásuk, illetve növekedési pályára állásuk érdekében fejtettek ki.

\*

A vállalkozói szférában óriási mértékű átrendeződés zajlik. Cikkünkben elkülönítettük a vállalkozások növekvő és zsugorodó csoportjait. A növekvő vállalkozások nagy aránya nyugat-dunántúli és a közép-magyarországi régiót jellemzi. A közép-magyarországi régióban a zsugorodó vállalkozások is számottevők, vagyis a régió polarizált képet mutat. A dél-dunántúli régiót is a zsugorodó vállalkozások relatíve nagy súlya jellemzi.

A növekvő vállalkozások arányát tekintve a gépgyártás, az építőipar, a járműjavítás, a nagy- és kiskereskedelem, a posta és távközlés, valamint az ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatások ágazatok állnak az élen. A mezőgazdaság, az erdőgazdálkodás, a halászat, a kocsigyártás és kőolajfeldolgozás, a vegyipar, az élelmiszeripar, a textilipar, a bútorgyártás, a villamosenergia-ipar és a szállítás ágazatokban inkább a zsugorodó vállalkozások a jellemzők.

Méret szerint a mikro-, kis- és közepes vállalkozások inkább növekvőnek, a nagyvállalatok inkább zsugorodónak mondhatók. A fő tulajdonosokat tekintve zsugorodnak az állami, a belföldi társasági és az egyéb tulajdonú vállalkozások, míg a belföldi magánszemély és a külföldi tulajdonú vállalkozások növekvők.

A belföldi magánszemély és külföldi tulajdonú vállalkozások teljesítménye közötti jelentős különbség irányzata a versenyszféra egészében enyhén növekvő volt 1997–1999 között. A növekvő vállalkozások csoportjaiban azonban a különbség enyhén csökkent, a zsugorodóknál viszont a belföldi magántulajdonú és külföldi tulajdonú vállalkozások teljesítményének arányai a belföldi magántulajdonú vállalkozások kárára változtak.

### Hivatkozások

- CZÁKÓ ÁGNES–KUCZI TIBOR–LENGYEL GYÖRGY–TÓTH ISTVÁN JÁNOS–VAJDA ÁGNES [1997]: Megszűnt és működő vállalkozások 1993–1996. MVA.
- JÁVOR ISTVÁN [1993]: A vállalkozások növekedése szervezetszociológiai megközelítésben. MVA Vállalkozáskutatási Füzetek, 4. sz.

- KÁLLAY LÁSZLÓ–KISSNÉ KOVÁCS ESZTER–KÓHEGYI KÁLMÁN–MASZLAG LUDMILLA–VÖRÖS TIVADAR [1998]: Kisvállalkozások rövid távú várakozásai. Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet, Budapest.
- KÁLLAY LÁSZLÓ–KISSNÉ KOVÁCS ESZTER–KÓHEGYI KÁLMÁN–MASZLAG LUDMILLA–VÖRÖS TIVADAR [1999]: Kisvállalkozások rövid távú várakozásai. Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet, Budapest.
- KÓHEGYI KÁLMÁN [1998]: A kis- és közepes vállalkozások és a fellendülés. Cégvezetés, 11. sz.
- KÓHEGYI KÁLMÁN [1999]: A kisvállalkozások értékesítési piacai. Közgazdasági Szemle, 12. sz.
- LAKI MIHÁLY [1994]: A magánvállalkozások növekedésének esélyei Magyarországon. Külgazdaság, 4. sz.
- LAKI MIHÁLY [1998]: Kisvállalkozás a szocializmus után. Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest.
- LAKY TERÉZ [1998]: A kisvállalkozások növekedésének korlátai. Szociológiai Szemle, 1. sz.
- STARK, DAVID [1994]: Új módon összekapcsolódott régi rendszeremek: rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban, I–II. Közgazdasági Szemle, 11–12. sz.
- SZERB LÁSZLÓ [2000]: Kisvállalati gazdaságtan és vállalkozástan. Pécsi Tudományegyetem, Pécs.
- TÓTH ISTVÁN JÁNOS [1998]: Vállalkozások tulajdonosi kapcsolatai Magyarországon. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
- VOSZKA ÉVA [1997]: A dinoszauruszok esélyei. Közgazdasági Szemle, 1. sz.