

Szalavetz Andrea*

A HAZAI KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATOK BESZÁLLÍTÁSI KÉPESSÉGE – KÉPTELENSÉGE

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

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

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

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

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

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

* Szalavetz Andrea kandidátus, az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének főmunkatársa.

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

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

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

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

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

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

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

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

³ Szalavetz, 1999.

⁴ Lásd erről Surdej, 2000.

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

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

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

* * *

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

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

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

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

⁷ *Lásd erről Csaba, 1998.*

⁸ *Lásd erről Laky, 1998.*

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

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

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

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

IRODALOM

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

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

