



PÁZMÁNY

Pázmány Péter Katolikus Egyetem

Jog- és Államtudományi Kar

Heller Farkas Könyvek 8.

ÜZLETI ISMERETEK VÁLTOZÓ GAZDASÁGI KÖRNYEZETBEN

Szerkesztette:
Katona Klára

PÁZMÁNY PRESS

Üzleti ismeretek változó gazdasági környezetben

A PÁZMÁNY PÉTER KATOLIKUS EGYETEM
JOG- ÉS ÁLLAMTUDOMÁNYI KARÁNAK
KÖNYVEI

HELLER FARKAS KÖNYVEK 8.

Sorozatszerkesztő: *Katona Klára*

ÜZLETI ISMERETEK
VÁLTOZÓ GAZDASÁGI
KÖRNYEZETBEN

Szerkesztette:
KATONA KLÁRA

PÁZMÁNY PRESS
Budapest
2023

Szakmai lektorok:
Schlett András, Szalai Ákos

©Szerzők, 2023
© PPKE JÁK, 2023

ISSN 2064-681X
ISBN 978-963-308-491-5

Kiadja:
a Pázmány Péter Katolikus Egyetem
Jog- és Államtudományi Kara,
Budapest, Szentkirályi u. 28–30. • www.jak.ppke.hu

Felelős kiadó: Dr. Komáromi László dékán

Korrektúra, nyomdai előkészítés: Szakaliné Szeder Andrea

Készült a PPKE Egyetemi Nyomdában
Felelős vezető: Ulrich-Hesz Margit

TARTALOM

Bevezetés	7
-----------------	---

I.

AZ ÜZLETI HATÉKONYSÁG KÜLSŐ ÉS BELSŐ FELTÉTELEI.

Hazai és nemzetközi tapasztalatok

SZILAS Roland Ferenc Az emberközpontú vezetés jelentősége és alkalmazási lehetőségei	15
---	----

MÁNYÓ-VÁRÓCZI Violetta Magyar vállalkozások számviteli adminisztrációs kihívásai az elmúlt 35 évben	33
---	----

CSATH Magdolna Az innováció állami támogatásának eredményei és problémái a kkv.-k körében	69
---	----

II.

A NEMZETKÖZI VÁLLALATI MŰKÖDÉS FELTÉTELEI RÉGIÓNKBAN

SZIGETVÁRI Tamás Török működőtőke-beruházások Kelet-Európában	87
--	----

FAZEKAS Gábor Az infrastruktúra és a kínai tőkebeáramlás kapcsolata az Európai Unió posztoszocialista tagállamaiban	107
---	-----

SUMMARIES	125
-----------------	-----

BEVEZETÉS

A könyvsorozat előző, hetedik kötetében már utaltunk rá, hogy a Heller Farkas Közgazdaságtudományi Intézet egy új képzést, a *Master of Business Administration* (MBA) programot hirdetett meg és a 2023/24-es tanévben el is indította azt. Ez az új oktatási irány egyszersmind intézetünk kutatási témái közé emelte a tág értelemben vett üzleti tudományokat is. Ennek jegyében idei konferenciánk és ennek folyományaként megszülető nyolcadik kötetünk is az üzleti élet aktuális kihívásaira keresi a választ, átfogó képet nyújtva a kapcsolódó tudományterületek legfrissebb kutatási irányairól. Ahogy azonban már korábbi köteteink során ez megszokottá válhatott, a teljesség igénye nélkül, igyekeztünk az adott tudományterületen belül olyan témákat kiemelni, amelyek egyrészt tükrözik a Heller Farkas Közgazdaságtudományi Intézet szellemi és ideológiai elkötelezettségét, másrészt pedig olyan speciális területek bemutatására is lehetőséget adnak, amelyek általában kisebb nyilvánosságot kapnak a vonatkozó szakirodalomban. Jelen kötetünkben tehát arra törekedtünk, hogy egyrészt a hatékony vállalati működés elméleti és gyakorlati feltételeit, másrészt konkrétan Magyarország és Kelet-Közép-Európa üzleti környezetét elemző kutatási eredményeket foglaljunk egy kötetbe. Ennek megfelelően a kötetet két fejezetre tagoltuk, amelyben az első fejezet három, a második fejezet két közleményt foglal magában.

Az első fejezet, amely *'Az üzleti hatékonyság külső és belső feltételei. Hazai és nemzetközi tapasztalatok'* címet viseli, a vállalkozások hatékonyságának és hosszú távú versenyképességének három területét, az emberközpontú vezetés, a számviteli adminisztráció és az innováció szerepét és fontosságát elemzi. Ebben a fejezetben két tanulmány és egy kutatási összefoglaló található, amelyek az említett három kérdéskörben megfogalmazott téziseiket hazai és nemzetközi kutatási eredményekkel támasztják alá.

A fejezet első tanulmánya Szilas Roland tollából született, amelynek címe: *'Az emberközpontú vezetés jelentősége és alkalmazási lehetőségei'* a vállalati működés alappilléreinek, a vezetésnek a kérdését járja körbe, méghozzá keresz-

tény megközelítésben, a katolikus társadalmi tanítások alapján. A tanulmány sorra veszi a vezetéssel kapcsolatos legfontosabb nemzetközi és hazai szakirodalmi állásfoglalásokat, majd összeveti azokat a Katolikus Egyház tanításával. A szerző az emberközpontú vezetés elsajátításához elengedhetetlenül szükséges ismeretek leglényegesebb elemeit gyűjti össze. Áttekinti a vezetői emberkép történeti fejlődését, valamint a Katolikus Egyház társadalmi tanítására építve a munka és a vezetői hivatás keresztény meghatározására is kísérletet tesz. Ennek értelmében a keresztény vezetésnek nemcsak a szervezet célját kell szolgálnia, hanem az emberi szükségleteket és tágabb értelemben vett közjót is középpontba kell állítania. A tanulmány olyan gyakorlati példákkal zárul, amelyek illusztrálhatják ennek a típusú megközelítésnek az életképességét és hatékonyságát. Egy magyar start-up, egy német egészségügyi vállalkozás és egy fülöp-szigeteki kozmetikai cég példáján keresztül segíti a tanulmány az olvasóval megértetni, hogy az emberközpontú vezetés hogyan alkalmazható a gyakorlati életben és válhat sikeressé.

A második tanulmány Mátyó-Váróczi Violetta munkája, amely egy sokszor érdemtelenül háttérbe szorított, de annál fontosabb kérdéskört jár körbe, vagyis azt, hogy a vállalati működés adminisztratív, számviteli szabályozása és feltételei segítik-e vagy akadályozzák-e a vállalatokat abban, hogy versenyképes szereplőivé váljanak a világ gazdaságának. A tanulmány címe: 'Magyar vállalkozások számviteli adminisztrációs kihívásai az elmúlt 35 évben'. A tanulmány hivatkozva azokra a kimutatásokra (Világbank, Doing Business Index, Európai Bizottság), amelyek nemzetközi összehasonlításra alkalmasak, a vállalat adminisztratív terheit és költségeit összeveti a magyar számviteli előírások változásaival. Öt területet azonosít a számviteli előírások terén, mint az éves adminisztratív költségek legmaghatározóbb területeit, amelyeknek az elmúlt időszakban nyomon követhető változásai jelentős hatást gyakoroltak a vállalati működésre és versenyképességre is: a könyvvezetési kötelezettség, a bizonylat kiállítási kötelezettség, a bizonylatok megőrzésének kötelezettsége, a számviteli politika kialakításának kötelezettsége, és a kötelező könyvvizsgálatra vonatkozó előírások. Áttekintve az elmúlt 35 év törvényi előírásait, a tanulmány arra a következtetésre jut, hogy a korábbi tapasztalatok, illetve a nemzetközi jogi előírásokkal való harmonizációs kényszer egyre kedvezőbb üzleti környezetet teremtett a magyar vállalkozások számára, amelynek pozitív hatása a létrejövő, megszűnő és fennmaradó vállalatok számában is tetten érhető.

A fejezet harmadik közleménye egy olyan országos szintű kutatás összefoglalója, amely a hosszú távú versenyképesség egyik legfontosabb feltételeként számon tartott innováció szerepét vizsgálta Magyarországon, nemzetközi össze-

hasonlításban. 50 országgal összevetve az ország eredményeit, Magyarország ebben a rangsorban a 27. helyen áll. Ezt a kutatást Csath Magdolna vezette, aki ennek 'Az innováció állami támogatásának eredményei és problémái a kkv.-k körében' címet viselő összefoglalónak a szerzője is egyben. Érdekes adalék, és egyben összefűzi az előző tanulmányt és ennek a kutatásnak az eredményeit is az a következtetés, hogy a bürokratikus szabályok terhei komoly akadályát jelentik a magyar vállalatok innovációs teljesítményének. A kutatás rámutat arra is, hogy míg Magyarországon az állam innovációs ráfordításai igen jelentősek még az Európai Unió átlagával való összehasonlításban is, ezek mégsem indítanak be komolyabb vállalati beruházásokat és nem eredményeznek nagyobb arányú szellemi teljesítményeket vagy az innovatív munkahelyek számának növekedését. A kutatás éppen arra kereste a választ, hogy milyen feltételek módosítása, javítása révén lehet hatékonyabbá tenni az innovációra elköltött adóforintokat. Az összefoglaló hosszan sorolja és fogalmazza meg ajánlásait a potenciális területek számára: így a pályázati rendszer hatékonyságának javítására, vagy a vállalati innováció stratégiai szemléletének kialakítására, avagy a gazdaságpolitika hangsúlyváltozására vonatkozóan is.

'*A nemzetközi vállalati működés feltételei régióinkban*' címet viselő második fejezet a működő tőke beruházások okait és motivációit vizsgálja a kelet-közép-európai térségben, azonban nem a szokványos relációkban. A fejezet két tanulmányát éppen az köti össze, hogy a kelet-közép-európai régió tőkevonzó képességét két olyan ország viszonylatában elemzi, amelyek nem tartoznak a térség legnagyobb befektetői közé, azonban jelentőségük folyamatosan növekszik. Az egyik tanulmány a török, a másik pedig a kínai befektetők vállalatalapításának okait és feltételeit kutatja.

Szigetvári Tamás, a török működő tőke egyik kiemelkedő magyar kutatója a 'Török működőtőke-beruházások Kelet-Európában' című tanulmányában átfogó képet ad Törökország kifelé irányuló befektetéseinek általános, valamint a térségre vonatkozó különös okairól. Mint megállapítja, a növekvő török külföldi befektetések háttérben egyaránt találunk gazdasági, és politikai okokat. A bővülő török gazdaság lehetővé tette, a török külpolitika pedig támogatta a török cégek elősorban Európába, azon belül is Közép-Kelet-Európába irányuló befektetéseit, hiszen ezek a befektetések hozzájárulhatnak az ország regionális szerepének erősítéséhez. A tanulmány hét lehetséges motivációt azonosít a török befektetések okaként: nemzetközi márka keresése, részpiacok kielégítése, értékláncok kiépítése, globális piaci részesedés növelése, pénzügyi és költségelőnyök elérése, megvalósítható befektetési lehetőségek, valamint a

földrajzi és kulturális közelség kihasználása. A tanulmány ugyanakkor arra is rávilágít, hogy a motivációk cégenként, ágazatonként és országoként is bizonyos sajátosságokat mutatnak. A közép-kelet-európai térség vonatkozásában például a piacszerzésen túl a márkamarketing és a termékek értékesítésének előmozdítása jelölhető meg jellemző célként, különösen pedig az a törekvés, hogy az uniós vásárlók török termékekkel kapcsolatos megítélése és attitűdje javuljon. Érdekes specialitása továbbá a török befektetéseknek az a gyakorlata, hogy holland cégeket vesznek igénybe közvetlen befektetőként, vagyis a török multinacionális vállalatok által alapított holland cégek a török tőkét harmadik országokba fektetik vissza, így Kelet-Közép-Európába is. A tanulmány széleskörű statisztikai adatbázisra építve ad átfogó képet a török tőkebefektetések nagyságáról, struktúrájáról és ágazati megoszlásáról.

A fejezet másik tanulmánya egy még jelentősebb ország, Kína térségbeli befektetéseinek okát vizsgálja egy konkrét szemszögből, mégpedig az infrastruktúra mennyiségi és minőségi jellemzői alapján. Fazekas Gábor, akinek PhD-tézise is a kínai működő tőke, 'Az infrastruktúra és a kínai tőkebeáramlás kapcsolata az Európai Unió posztoszocialista tagállamaiban' című tanulmányával tehát egy speciális ország speciális szempontú befektetéseit elemzi a kelet-közép-európai térségben, vagy ahogy tanulmánya címében fogalmaz, a posztoszocialista országokban. Kína világ gazdasági és -politikai jelentőségét, valamint Európához fűződő ellentmondásos viszonyát nem lehet túldimenzionálni. Kína gazdasági, politikai döntéseivel és motivációival mindenképpen számolnunk kell, ami pedig az infrastruktúra kérdésének középpontba helyezését illeti, az két szempontból is megindokolható. Az egyik szempont az a kínai törekvés, hogy az egykorvolt „Selyemút” mentén Kína újraépítse gazdasági, politikai kapcsolatait, amelyek tényleges infrastrukturális beruházásokat jelentenek, ahogy erre a tanulmány többször is felhívja a figyelmet. Ennek része például a Budapest–Belgrád vasútvonal kiépítése is. A másik szempont pedig – amire a külföldi működő tőke-kutatás egyik központi intézménye, az UNCTAD elemzéseiből derül fény – az, hogy az infrastruktúra, legyen az hagyományos vagy modern, az egyik legfontosabb magyarázó faktora a tőkebefektetéseknek. Ezt számos empirikus kutatás is igazolja, például térségünkben vagy Magyarországon is. Jelen tanulmány komoly adatbázisra támaszkodva, korrelációelemzés, valamint Granger-okság segítségével arra a következtetésre jut, hogy a fizikai infrastruktúra és a kínai befektetések közötti kapcsolat Bulgáriában és Romániában volt a legerősebb, de a régió többi országáról is elmondható, hogy a kínai befektetői kedvet valamilyen formában meghatározta az infrastruktúra színvonala.

Mint látható, kötetünk témafelvetése, a jelen üzleti kihívásainak bemutatása, a teljeskörűség látszat ambíciója helyett néhány számunkra fontosabb területre koncentrált. Ugyanakkor mind elméleti, etikai, mind pedig nagyon is gyakorlati szempontból olyan kérdéseket tárgyal, amelyek a magyar vállalati élet szereplőit is komolyan foglalkoztatják. Ezért reményeink szerint a kötet hasznos és érdekes szempontokkal és információkkal tud szolgálni mindazok számára, akik az üzleti élet iránt érdeklődnek.

Budapest, 2023. szeptember

KATONA Klára
szerkesztő

I.

**AZ ÜZLETI HATÉKONYSÁG KÜLSŐ
ÉS BELSŐ FELTÉTELEI**

Hazai és nemzetközi tapasztalatok

AZ EMBERKÖZPONTÚ VEZETÉS JELENTŐSÉGE ÉS ALKALMAZÁSI LEHETŐSÉGEI

SZILAS Roland Ferenc*

1. Bevezetés

Az emberközpontú vezetés jelentőségét leginkább abban ragadhatjuk meg, hogy segít emberségesként megtartani egy olyan gazdasági-társadalmi berendezkedést, melyet az emberi élet értékének relativizálódása, embertelenné válása fenyeget. A vezetők meghívása erre a küldetésre hasonlítható az alapvető keresztény misszióhoz, amely a világ sójaként egyszerre ad ízt annak és őrzi a megromlástól.

Az üzleti ismereteket tanító intézmények tanrendjében kihagyhatatlanok a szervezetek vezetésére, a *leadership* fejlesztésére irányuló oktatási egységek. Tanulmányom célja elsősorban az üzleti tanulmányokat folytató hallgatók figyelmének felkeltése és inspirálása az ilyen irányú személyes reflexióra. Ennek megfelelően konferenciaelőadásom gondolatmenetét mutatom be írásos formában olvasóim számára, a legfontosabb csomóponti témák kiemelésével és gyakorlati példákkal illusztrálva. Következésképpen ebben a tanulmányban nem tudok arra vállalkozni, hogy a fő dilemmákhoz kapcsolódó rendkívül szerteágazó szakirodalmat rendszerezett formában értékeljem és ily módon járuljak hozzá az ide vonatkozó tudományos diskurzus továbbfejlesztéséhez.

A vezetői kompetenciák elsajátítása a legnehezebbek közé tartozik, hiszen a széles körből merített tudáselemek és a gyakorlati alkalmazás mellett kiemelkedően fontos a vezetői filozófia, értékrend kimunkálása és fejlesztése is. A keresztény hit és szellemiség mentén kialakított vezetőképzés leginkább ebben különböztethető meg más irányzatoktól. Ez a hitbéli meggyőződésből fakadó alapozás orientálja a vezetéshez kapcsolódó szükséges ismeretanyag kiválasztá-

* Dr. Szilas Roland, egyetemi docens, Corvinus Egyetem, Budapest.

sát és a gyakorlati alkalmazás sajátosságait egyaránt. A vezetés alapdilemmája Bakacsi (2001) megfogalmazása szerint a vezető és a szervezet tagjai közötti híd, összekötő kapocs megteremtése. A szervezeti és személyes célok közötti különbség nyilvánvaló, a kihívás éppen annak megtalálása, hogy ezeket hogyan lehet etikus és hatékony módon összekapcsolni. A vezető feladata, hogy olyan lehetőségeket teremtsen, melyben a szervezet tagjainak személyes céljai és szükségletei úgy elégülhetnek ki, hogy közben átfedésbe kerülnek a szervezeti célok irányába mutató hatékony erőfeszítésekkel.

Az emberközpontú vezetés a rendelkezésre álló nagyszámú vezetési és motivációs elmélet közül segít kiválasztani azokat a megoldásokat, amelyek a Katolikus Egyház társadalmi tanításával összhangban a közjót és a teljes emberi fejlődést helyezik a középpontba. A vezető számára megválaszolandó legfontosabb kérdés arra irányul, hogy melyek azok a személyes vezérlőelvek, amelyek alapján önmaga és az általa vezetett szervezet hivatását, feladatait és felelősségét értelmezi. A további fontos kérdések a vezető munkatársáról való gondolkodásához kapcsolódnak. Milyen szerepet kapnak a munkatársak a szervezeti célok meghatározásában és hogyan szolgálja a szervezetben végzett munkájuk teljes emberi fejlődésüket? Amennyiben a szervezet tagjai inkább „eszközök” a vezető kezében, akkor a vezető és a vezetettek közötti kapcsolat, bármilyen jó cél elérésén is munkálkodik a szervezet, leginkább csak ‘manipulációnak’ nevezhető. Emberközpontú vezetésről és motivációról akkor beszélhetünk, ha a szervezet küldetése és céljai összekapcsolódnak és kiterjednek a munkatársak személyes kibontakozására, teljes emberi fejlődésére egyaránt [ALFORD–NAUGHTON (2004)].

Ennek megfelelően az emberközpontú vezetés gyakorlati alkalmazása szempontjából kiemelkedően fontos a vállalatok küldetés- és célmeghatározása, különös tekintettel arra, hogy a közjó előmozdítása, az érintettek bevonása és a teljes emberi fejlődés lehetőségének biztosítása milyen mértékig integrálható ebbe. Ahhoz, hogy a szervezeti célokat erkölcsös és hatékony módon tudjuk összekapcsolni a szervezet tagjainak személyes céljaival és szükségleteivel elengedhetetlen mély és alapos ismeretek elsajátítása az emberről. A keresztény hitből fakadó helyes vezetői emberkép kimunkálása és fejlesztése össze kell, hogy kapcsolódjon a szervezetben dolgozó munkatársak felé forduló őszinte nyitottsággal és jó akarattal, keresztényi szeretettel.

Tanulmányomban ezeknek – az emberközpontú vezetés elsajátításához elengedhetetlenül szükséges – ismereteknek a leglényegesebb elemeit gyűjtöm össze az olvasók számára. Röviden áttekintem a vállalati küldetés és célmeghatározás legfontosabb aktuális dilemmáit, ezt követően a vezetői emberkép történeti fej-

lődését mutatom be. Végezetül a Katolikus Egyház társadalmi tanítására építve a munka keresztény értelmezését és a vezető hivatását tárgyalom, valamint néhány gyakorlati példával illusztrálom, amely reményeim szerint olvasóim segítségére lesz annak megértésében, hogy az emberközpontú vezetést, hogyan alkalmazhatják saját életükben.

2. A vállalati küldetés- és célmeghatározás kapcsolata a közjőval

A vállalatok erkölcsileg helyes küldetés- és célmeghatározása hosszú évtizedek óta heves viták keresztüztüében áll. Különböző közgazdasági, vállalatelméleti, üzleti etikai és menedzsment elméletek rendkívül eltérő szempontok és megközelítések mentén foglaltak állást a kérdésben. A téma összetettsége és érzékenysége számos menedzsment tankönyv szerzőjét arra ösztönözte, hogy a kérdés mélyebb tárgyalását inkább elegánsan elkerülje. A legfontosabb dilemmák ugyanakkor két kardinális kérdés köré összpontosulnak. Az első arra irányul, hogy a vállalati küldetés- és célmeghatározásban milyen módon jelenjen meg a közjóhoz való hozzájárulás, illetve a pénzügyi eredményesség. A második kérdés pedig arra irányul, hogy a vállalat különböző érintettjei (tulajdonosok, vezetők, vásárlók, munkavállalók, beszállítók, hitelezők stb.) milyen kapcsolatban állnak egymással és milyen szerepet tölthetnek be a vállalati küldetés és célok kijelölésében.

A fenti kérdések különböző megközelítéseinek részletes tárgyalását áttekinthetjük Lankoski és Smith (2018) tanulmánya alapján. A témában fontos hozzájárulásként feltétlen figyelmet érdemelnek Mises (1951), Hart (1968), Jonas (1979), Arrow (1987), Hayek (1991), Donaldson és Davis (1991), Arrow (1992), Donaldson és Preston (1995), Alford és Naughton (2001), Carroll (2001), Stiglitz (2010), Stout (2012), Thaler és Sunstein (2011), illetve Otteson (2019) elemző munkái. Az említett művek részletes bemutatására a tartalmi korlátok miatt nincs lehetőségem, ugyanakkor több kiváló magyar nyelvű áttekintés is elérhető a témában [CHIKÁN (2003); KATONA (2019); SZALAI (2022)].

A vállalatok küldetését és célmeghatározását a Katolikus Egyház társadalmi tanításának szempontjából vizsgálva feltétlenül hangsúlyoznunk kell, hogy ez elválaszthatatlan a közjótól és a teljes emberi fejlődéstől (XVI. BENEDEK, CÍV). A vállalatvezetés szerepével és felelősségével kapcsolatban jelenleg is nagyon fontos viták zajlanak (SZALAI 2022). Ezek közül gondolatmenetemben én azt az álláspontot képviselem, amely a vállalatvezetést egy tágabban értelmezett hiva-

tásként és nem egy szűkebben vett megbízatásként értelmezi. Ebből következően a vezető munkájának alapvető része egy olyan vállalati küldetés és célrendszer kialakítása, folyamatos fenntartása és működtetése, amely tiszteletben tartja a törvényi szabályozást, etikus, a közjó irányába mutat és a teljes emberi fejlődést szolgálja [LOPEZ (1991); IGAZSÁGOSSÁG ÉS BÉKE PÁPAI TANÁCSA (2014)]. Erkölcsi és motivációelméleti szempontból is a vezetésnek ez a megközelítése kínálhatja a legjobb megoldást a Bakacsi (2001) által kiemelt „híd” megteremtésére a szervezeti célok, illetve a szervezeti tagok, munkavállalók céljai között. Korábbi tanulmányomban [SZILAS (2014)] részletesen bemutatam, hogy a vezetésnek ez a hídépítő szerepe ideális esetben egyszerre három dimenzióban valósul meg, magába foglalva az extrinzik, intrinzik és transzcendens célok összekapcsolását, melyek közül a legutóbbi a munkavállalók személyes értelemkeresése és a vállalati küldetés között teremt összeköttetést [SZILAS (2014); LOPEZ (1991); PINK (2009); SELIGMAN (2002)].

Hangsúlyoznunk szükséges a transzparens és megbízhatóan alkalmazott törvényi keretrendszer fontosságát, amely a szabad és kölcsönösségre épülő gazdasági tevékenységet a közjóhoz való hozzájárulás irányába orientálja. Ebben a tanulmányban nem tudok kitérni a politikai hatalom ilyen irányú felelősségének részletes tárgyalására, ugyanakkor fontos felhívunk a figyelmet arra, hogy a vállalatok demokratikus és legitim törvényi szabályozása biztosítja a lehetőséget arra, hogy egy plurális gazdasági berendezkedésben a gazdasági szereplők szabadon választhassák meg küldetésüket, céljaikat és az ezek eléréséhez választott eszközöket.

Éppen a vállalatok működését szabályozó törvényi keretek változásához kapcsolódóan figyelhetünk meg olyan tendenciákat, amelyek a társadalmi-gazdasági rendszer gyors átalakulását eredményezték. A nagyvállalatok a médián keresztül az erkölccsel és a közjővel kapcsolatos vélekedéseket, illetve lobbitevékenységük segítségével a törvényhozási folyamatokat a szavazati joggal rendelkező állampolgároknál is erőteljesebben, aktívan és tudatosan alakítják [BAKAN (2005)]. A közjó különböző értelmezéseivel kapcsolatban a ‘relativizálódás’ radikális megerősödésének lehetünk tanúi, amely már a legalapvetőbb társadalmi közmegegyezést és együttélést is veszélyezteti. Ez a relativizáló folyamat lépésről lépésre aláássa az állam képességét a közjót szolgáló hatékony és igazságos törvényi keretek kialakítására, végső soron azzal a veszélyhelyezettel szembesülhetünk, hogy a demokratikus berendezkedés irányából a „relativizmus diktatúrájának” irányába mozdulunk el.

A különböző relativizáló hatások következményeként lazulnak az állami szabályozás keretei, a vállalatok a kereszténységből fakadó legalapvetőbb etikai

normákat már nem törvényi kötelezettségként, hanem legfeljebb önkéntes vállalásukból fakadóan követik. A megengedőbb törvényi keretekkel párhuzamosan számos olyan jelentős, globálisan érvényesülő törekvést is azonosíthatunk, amelyek a vállalatokat az etikusabb, felelősebb működés irányába próbálják orientálni. Ilyen például a *triple-bottom-line*¹ (TBL) jelentési rendszer, amely az év végi jelentéseket kiterjeszti a pénzügyi területen túl a vállalat működésének társadalmi és környezeti hatásaira is. Különböző nemzetközi szervezetek erősen ösztönzik, hogy a vállalatok működése szorosabban kapcsolódjon az ENSZ által meghatározott *Sustainable Development Goals*² (SDG) kezdeményezéshez, a befektetések szabályozásában és különböző támogatási források eléréséhez egyre inkább elengedhetetlen az ESG (*Environmental, Social and Corporate Governance*)³ kritériumoknak való megfelelés.

Ezeknek az összetett és szofisztikált keretrendszereknek várhatóan egyre inkább növekedni fog a jelentősége, ugyanakkor alkalmazásukkal kapcsolatban már jelenleg is jelentős viták alakultak ki. Ezek az értékelési keretrendszerek a vállalatoktól olyan működési elveket várhatnak el, amelyek a keresztény erkölcstől függetlenek vagy akár azzal ellentétesek is lehetnek. Ezzel párhuzamosan a gazdasági életben megfigyelhető az olyan alapvető erkölcsi elvek erodálódása, mint az emberi élet és méltóság tisztelete és védelme, ebben a tekintetben a relativizálódás folyamata egyre erőteljesebb. A tulajdonosi vagyoni néhány milliárd dolláros növelése érdekében olyan vállalatok, amelyek az etikai keretrendszerek élharcosaiként tetszelegnek, gyakran az emberi életet és egészséget súlyosan veszélyeztető megoldások választását is elfogadhatónak tartják. Jól ismert példa a Du Pont és a teflon technológia alkalmazása, amely emberek százezreinek életét veszélyeztetve juttatta profithoz a céget, és a jog eszközével alig volt felelősségre vonható.⁴ Az utóbbi évek egyik legnagyobb botránya az amerikai opioid krízis volt, melyben az ismert veszélyek és mellékhatások ellenére agresszív marketingeszközökkel terjesztették és tették függővé betegek millióit. A botrány központi szereplőjeként a McKinsey stratégiai tanácsadó cég közel 600 millió dolláros peren kívüli egyességet kötött 49 szövetségi állammal, melynek köszönhetően továbbra is gyakorolhatja hatalmas befolyását a gazdasági életre, csak úgy, mint a Du Pont a vegyiparban és a növényvédőszer piacon.

¹ Hármass vállalati jelentési rendszer (pénzügyi, környezetvédelmi és társadalmi).

² Fenntartható Fejlesztési Célok.

³ Fenntarthatósági, Társadalmi és Vállalatirányítási kritériumrendszer, melynek alkalmazása és elvárásai egyre inkább beépülnek a nyugati jogrendbe.

⁴ A témában készült kiváló film címe *Dark Waters*, magyar fordításban: Sötét vizeken.

A tanulmány lehetőségein túlmutat, ugyanakkor rendkívül fontos dilemma, hogy ezekkel a rendkívül súlyos, emberek százazezreinek egészségét és életét veszélyeztető vállalati károkozásokkal szemben hogyan lehet hatékonyan fellépni a jogrendszer eszközeivel. Jogosan merülnek fel kételyek azzal kapcsolatban, hogy az alkalmazott jogi szabályok sok esetben már a nagyvállalatok érdekei szerinti lobbitevékenység eredményei [BAKAN (2005)]. Lehetséges megoldásként kínálkozik a vállalatvezetők gondolkodásának megváltoztatása, erényes karakterré formálása, amely a belső indíttatásokat hangsúlyozva kétségtelenül kívánatos iránynak tekinthető [WOOKEY–ALFORD–HICKEY (2023)]. Ezzel egyidejűleg nem lehetséges lemondani a jogrendszer olyan irányú tökéletesítésért tett erőfeszítésekről, amely a jogszabályokat valódi összhangba hozza a közjőval. Ezt tekinthetjük sajátos keresztény felelősségünknek, ahogy arra a cikk kezdetén is utaltam: „sóként” egyszerre kell az erényes életvitel és vállalatvezetés irányába ízesítenünk a világot, ugyanakkor őriznünk attól a romlástól, amely az erkölcsstelen és életellenes vállalati és vezetői működésből következhet.

3. A vezetői emberkép jelentősége és fejlődése

A vezetés gyakorlatát alapvetően határozza meg a vezető emberképe, másképpen fogalmazva a vezető gondolkodásmódja az emberekről, az emberekre vonatkozó személyes meggyőződése, vezérelvei és filozófiája, amely a munkatársaihoz fűződő kapcsolataiban kerül kifejezésre. A tudományos munkaszervezés kezdeti képviselői [TAYLOR (1911)] az emberre vonatkozó határozott és szélsőségesen materialista előfeltevésekre építettek. A taylori emberkép lényege, hogy a munkavállaló személyét kizárólag anyagi jellegű motivációira redukálja. Ebben a gondolatmenetben mindaddig számíthatunk a munkavállalók elégedettségére, amíg a nagyobb hatékonysággal működő és így nyereségesebb vállalat képes legalább kis mértékben növelni a béreket. A pénzügyi motiváció lehetőségén kívül Taylor minden más tényezőt figyelmen kívül hagy, a munkafeladatok érdekessége vagy jelentősége, a munkatársi kapcsolatok nem kapnak szerepet az általa képviselt vezetői emberképben.

A Taylor által javasolt ‘tudományos munkaszervezés’ kizárólag a teljesítmény mérhetőségét és kontrollját, a szellemi és fizikai munka szétválasztását és az anyagi juttatások központi jelentőségét hangsúlyozza [DOBÁK (2002)]. A hatékonyabb működés érdekében a tudományos munkaszervezés egy érzelemmentes, racionális működést vár el a szervezetektől [MORGAN (1997)], melyben a munkavállalókat a tárgyi és pénzügyi erőforrásokhoz hasonlóan ‘eszközként’

használják. Nyilvánvaló hiányosságai ellenére a taylori emberkép hatása napjainkban is megfigyelhető. Az olyan módszerekben, mint a *management by objectives*⁵ vagy a *business process reengineering*⁶ máig megtalálhatjuk a taylori emberkép hatásának továbbélését [DRUCKER (1954); HAMMER–CHAMPY (1993)]. Taylor és késői követői elsősorban nem abban tévednek, hogy az anyagi motivációk fontosak a munkavállalók számára, hanem abban, hogy emberképüket erre az egyetlen dimenzióra korlátozzák, ezáltal ez emberi komplexitást olyan mértékben redukálják, amely módszereik gyakorlati megvalósítása során lélekölő embertelenségbe torkolhat. A taylori gondolatmenetre azért kiemelten fontos reflektálnunk a mai napig, mert az ebben tetten érhető redukcionista gondolkodás, torz vezetői emberkép a mai napig erősen érzeti hatását. Amennyiben a vállalatok számára kedvező munkaerőpiaci trendek (munkaerőbőség) vagy rendkívül elnéző törvényi szabályozás és jogalkalmazás ezt lehetővé teszi, akkor a mai napig széles körben tapasztalhatjuk a taylori elvek súlyos károkat okozó gyakorlati alkalmazását.

A „*human relations*”⁷ mozgalom különböző képviselői a kezdetektől fogva erőteljesen bírálták a taylori tudományos munkaszervezést és az alapjául szolgáló vezetői emberképet [MASLOW (1943); MAYO (1933); MCGREGOR (1960)]. Kritikájuk leglényegesebb iránya az emberről való gondolkodás újabb dimenziók felé való kiterjesztése és a taylori statikus szemlélettel szemben egy dinamikus emberkép alkalmazása. Douglas McGregor meghatározó, *The Human Side of Enterprise* (1960) című könyvében híres X és Y elméletén keresztül mutat rá a vezetői felelősségre a munkaadó-munkavállaló kapcsolat dinamikus fejlődésével kapcsolatban. McGregor a taylorihoz nagyon hasonló redukcionista vezetői emberképet X elméletnek nevezi és ezzel szemben érvel egy alternatív, Y elméletnek nevezett emberkép mellett, amely arra az alapfeltevésre épül, hogy az ember megfelelő feltételek megléte esetén, belső természetéből és komplex szükségleteiből fakadóan, képes és hajlandó az önálló, kreatív és felelősségteljes munkavégzésre [PUGH–HICKSON (2007)].

A McGregor által javasolt vezetői emberkép lényeges eleme annak tudatosítása, hogy a vezető gondolkodása és viszonyulása a munkavállalókhöz képes egyfajta önbeteljesítő jóslatként hatni. Azok a vezetők, akik feltételezik beosztottaikkal kapcsolatban az autonóm, felelősségteljes, kreatív munkavégzésre való képességet és hajlandóságot, az emberképükből fakadó

⁵ Célkitűzéssel történő vezetés.

⁶ Üzleti folyamatok újrászervezése.

⁷ „Emberi viszony tanaként” fordítható leginkább.

vezetésnek köszönhetően számíthatnak arra, hogy éppen ezeket az attitűdöket és viselkedésformákat fogják felerősíteni munkavállalóinkban [BAKACSI (2001)]. A *human relations* mozgalom képviselői jelentősen kitágították a taylorizmus redukcionista vezetői emberképét a társas kapcsolatok, a munkavégzés feltételeinek és a munkakörök tartalmának irányába. A humanisztikus pszichológusok [MASLOW (1943); HERZBERG (1966)] által javasolt emberkép a motiváció különböző rétegei mellett érvel. Gyakorlati szempontból kiemelkedik Herzberg (1966) kutatása, aki a munkával való elégedettséget vizsgálva a higiénés és motivációs tényezők megkülönböztetését javasolta. Ez a gondolkodásmód a taylori emberképpel éppen ellentétes következtetésekre jut, hiszen azt állítja, hogy a pénz csak az elégedetlenség megszüntetésére alkalmas. Valódi motivációt csak az olyan, a munka belső lényegéhez tartozó tényezőkön keresztül lehet elérni, mint az érdekes munka, az autonómia, a munkavállalói kompetenciáknak megfelelő feladatok és fejlődési lehetőségek.

A *human relations* mozgalomhoz tartozó gondolkodók tették le az alapjait annak a vezetői emberképnek, amely napjainkban a pozitív pszichológia irányzatában [SELIGMAN (2002)] teljessé vált ki, és amely filozófiai és pszichológiai alapvetéseit tekintve nagyon közel áll a keresztény emberképhez. A pozitív pszichológia korai előfutárainak tekinthetőek a menedzsment irodalomban a Hackman és Oldham (1975) szerzőpáros, akik a 'munkakörgazdagítás' módszerét bemutatva a munka 'kritikus pszichológiai állapotairól' írnak és olyan vezetői emberképet képviselnek melyben a 'munka értelmessége' kiemelkedő szerepet kap. Ez a lépés kritikus fontosságú a vezetői emberkép fejlődésében, hiszen túllép a korábbi önközpontú, csak a saját anyagi és pszichológiai jóllétére és szükségleteire koncentráló embert feltételező emberképen.

A vezetői emberkép 'értelem', illetve 'transzcendencia' dimenzió irányába való kiterjesztését az utóbbi évtizedek legjelentősebb hatású felismerésének tekinthetjük, hiszen keresztény és 'mainstream' gondolkodók munkáiban is egyre gyakrabban találkozhatunk ezzel. Többek között Perez Lopez (1991), Alford és Naughton (2001), Seligman (2002) és Pink (2009) munkásságának köszönhetően a vállalati gyakorlatban is széles körben alkalmazott motivációs gyakorlattá vált, hogy a munkavállalók ösztönzéséhez a profítételeken túlmutató, a társadalmi problémák megoldásához vagy a közjóhoz valamilyen módon hozzájáruló célokat alkalmaznak.

Összességében megállapíthatjuk, hogy a menedzsment irodalmat meghatározó vezetői emberkép jelentős fejlődésen ment keresztül az elmúlt évszázadban. A felkészültnek tekinthető mai vezetők már továbbléptek a taylori redukcionista emberképen és egy olyan komplex emberképet tettek magukévá, amely több

dimenziót szintetizálva képes párhuzamosan gondolkodni a munkavállalókat hajtó *extrinzik*, *intrinzik* és transzcendens hajtóerőkben [PEREZ LOPEZ (1991); SZILAS (2014)]. A tanulmány következő részében a menedzsment tudományos vezetői emberképét azzal az emberképpel fogjuk összevetni, amelyet a Szentírás és a Katolikus Egyház társadalmi tanítása képvisel.

4. A munka értelmezése a Katolikus Egyház társadalmi tanítása alapján

A vezető sajátos keresztény hivatásának felismeréséhez számunkra az egyik legfontosabb kulcsot a 'munka' helyes értelmezése adja, melyhez bőségesen találunk fogódzókat a Szentírásban és az Egyház Tanítóhivatala által közreadott dokumentumokban egyaránt. Vizsgálódásunk elsősorban arra irányul tehát, hogy a Szentírás milyen üzeneteket hordoz számunkra a munkával kapcsolatban és az Egyház hogyan értelmezte és alkalmazta ezeket a tanításokat az elmúlt két évezredben.

Az ember és a munka kapcsolata már a Teremtés könyvében különösen fontos szerepet kap. A teremtő Isten is olyan 'munkavégzőként' jelenik meg a teremtés folyamatában, aki örömét leli a teremtésben és munkája után a hetedik napon megpihen [Ter 2, 1–3]. Az ember teremtésekor a Szentírás gyönyörű képpel mutatja be az ember megformálását kézművesként, amely jelzi, hogy a munka a Biblia szerint egyáltalán nem lealacsonyító a teremtő Isten számára. Ez az alapvető tanítás további különleges értelmet nyer, amennyiben összekapcsoljuk azzal az üzenettel, hogy Isten saját képére és hasonlatosságára teremtette az embert. Önmagához hasonlóknak teremtett tehát minket és arra hívott meg, hogy teremtésében tovább munkálkodva őrizzük azt [Ter 1, 26–28]. Emberi létezésünk központi eleme tehát az a meghívottság, hogy Isten munkatársaivá váljunk a teremtés munkájának beteljesítésében.

Mindebből következik, hogy az emberi természet központi és kitörölhetetlen lényegi része a munkavégzés, különösképpen pedig a teremtő Isten munkatársaivá válás. Az első kísértés és a bűnbeesés ezzel az eredeti meghívással és isteni tervvel szállt szembe, melynek következményeként az Isten és ember közötti munkatársi kapcsolat súlyos sebet kapott. Ettől fogva az emberi munka már nem csupán a meghívásra válaszoló beteljesült öröm, hanem egyben veritékes és fájdalmas erőfeszítés is. Jézus Krisztus tökéletes engedelmissége és áldozata az egyetlen, amely képes ezt a megsebzett eredeti meghívást és munkakapcsolatot meggyógyítani és helyreállítani. A Mennyei Atyához hasonlóan Jézus

számára se lealacsonyító a kétkezi munka, nem királyi bíborba vagy egy főpapi családba születve, hanem József ácsműhelyének rejtettségében készült hivatása beteljesítésére. Közvetlen munkatársai többségét is kétkezi munkások közül választotta és mindannyiunk számára újra megnyitotta az utat, hogy az eredeti meghívásunknak megfelelően az Ő munkatársai lehessünk.

A Katolikus Egyház Szentírás-értelmezése és társadalmi tanítása a kezdetektől fogva központi kérdésként tekintette az emberi munkavégzést és egyértelműen kinyilvánította, hogy minden ember számára szükséges, kívánatos és nélkülözhetetlen a munka. Egy olyan társadalom kimunkálását és megőrzését szorgalmazza az Egyház, amelyben minden ember dolgozhat és értelmes módon járulhat hozzá a közjóhoz az eredeti meghívottságának megfelelően, önazonosságának megőrzése és fejlesztése érdekében [ETTK 151.]. Ennek megfelelően a keresztény szellemiségből táplálkozó politikusok számára mindig fontos célkitűzés volt a teljes foglalkoztatás megvalósítása, amely természetesen nem munkahelyek pusztán mennyiségi szemléletét jelenti, hanem meghívottságunknak és emberi méltóságunknak megfelelő értelmes és minőségi munkavégzés lehetőségét.

Szent II. János Pál pápa gondolkodásának is egyik központi témája az ember és a munka kapcsolata, melyről különleges bátorsággal és részletességgel írt *Laborem Exercens* című enciklikájában. Gondolatainak központi üzenete, hogy a munka szubjektív dimenziója elsőbbséget élvez minden esetben a munka objektív dimenziójával szemben [ETTK 149.]. A munka a személyre irányul és belső lényegéből fakadó társadalmi vetülettel rendelkezik. „*A munka van az emberért, s nem az ember a munkáért*” (ETTK 150–151.). A munka értéke és közjóhoz való hozzájárulása szempontjából munkánk hatékonysága és objektív eredményessége, külső hatásainak mértéke csak másodlagos. Ami igazán lényeges, az a szubjektív dimenzió, a munkavégzés hatása a teljes emberi fejlődésünkre és istenkapcsolatunkra. A végcél az Isten és ember közötti engedelmes szeretetkapcsolat. Nem a „produktumaink” maximalizálására kell törekednünk, hanem arra, hogy életünkben és munkánkban képesek legyünk elfogadni, amit kaptunk és Isten akarata szerint továbbadni azt.

A munka katolikus társadalmi tanítás mentén történő helyes értelmezésével kapcsolatban elméleti és gyakorlati szempontból is jelentős tudományos diskurzus zajlik. Számos kérdésben ellentmondó vélemények feszülnek egymásnak. Többek között még olyan kritikus jelentőségű koncepciók megfogalmazása se kristályosodott ki teljesen, mint az „emberközpontúság” [ALFORD–NAUGHTON (2004)]. Fontos kritikai gondolatokat fogalmaz meg például Naughton (1991) azzal az irányzattal kapcsolatban, amely a munka természetét elsősorban a

személy pszichológia természetéből vezeti és alábecsüli a társadalmi szükségletek jelentőségét. Sison, Ferrero és Guitián (2016) tanulmányukban elsősorban azokat a hozzájárulásokat tekinti át, amelyek az emberi méltóság szempontjából közelítik meg a munkát. Ezzel szemben Fagley és munkatársai (2012) inkább a spirituális út- és értelemkeresés jelentőségét hangsúlyozzák a munka vonatkozásában is. A humanisztikus vezetés kihívásainak átfogóbb elemzését Melé (2003; 2012) munkáiból ismerhetjük meg.

5. Példák az emberközpontú vezetésre az üzleti életből

A tanulmány záró részében néhány vállalati példán keresztül szeretném illusztrálni olvasóim számára az emberközpontú vezetés gyakorlati megvalósításának lehetőségeit. Igyekeztem olyan példákat választani, amelyek nem feltétlenül keresztény ihletettséggű szervezetekből származnak, mégis jól megragadhatóvá teszik az emberközpontú vezetői gondolkodás alkalmazását és dilemmáit. A gyakorlatból származó példák esetében magától értetődőnek tartom, hogy a bemutatott esetek nem tekinthetők az emberközpontú vezetés tökéletes alkalmazásának. Ezek a vállalatok felmutatnak néhány nagyon figyelemreméltó megközelítést és megoldást, melyek inspirációként szolgálhatnak számunkra, ugyanakkor kritikus elemzés segítségével továbbfejlesztésükre is számos lehetőség kínálkozik, sőt szükséges ezek elvégzése.

Első példám egy magyarországi központtal működő start-up vállalkozás, melyet Ustream néven 2007-ben alapítottak magyar, illetve amerikai üzletemberek és technológia szakemberek. Az élő streamingszolgáltatások szegmensében világelső vállalkozást 2016-ban felvásárolta az IBM, és napjainkban IBM Watson Media néven működik tovább. MBA hallgatóimmal együtt több alkalommal volt lehetőségem meglátogatni Budapesten ezt a technológiai és szervezeti megoldások tekintetében is élenjáró és innovatív szervezetet és megismerni vállalatvezetésének gondolkodását. Ez a vállalati példa leginkább egy nem keresztény vállalatvezetés emberközpontú megoldásokra irányuló törekvéseinek kritikus elemzéseként kínál érdekes lehetőséget. Különösen a bevett, klasszikus HR-megoldásokkal elégedetlen vezetői attitűd, az ezeken túlmutató megközelítések voltak érdekesek a Ustream gyakorlatában. Az innovációs képesség és technológiai versenyelőny megtartása érdekében ebben a szervezetben rendkívüli prioritást kapott a kiváló munkát végző szoftverfejlesztő kollégák megtartása, az „emberközpontúság” elsősorban ebben nyilvánult meg.

A Ustream pénzügyileg nehezen tudott jobb ajánlatot kínálni, mint a Silicon Valley vezető cégei, ugyanakkor a munkatársak motivációs struktúrájával kapcsolatban felismertek egy még fontosabb dimenziót. A szoftverfejlesztők számára kiemelkedően fontos volt, hogy olyan emberekkel dolgozzanak együtt, akik szakmailag a világ élvonalához tartoznak és akiktől sokat lehet tanulni kölcsönösen előnyös kooperatív munkakapcsolatokban. A Ustream vezetése a munkatársak megtartása szempontjából nagy hangsúlyt helyezett arra, hogy csak azoknak kínált hosszú távú lehetőségeket, perspektívát a cégnél, akik egészen kiváló szakmai színvonalat képviseltek és jól tudtak együttműködni kollégáikkal. Vezetői filozófiájuk szerint nem törekedtek arra, hogy a másokkal ellenséges, szándékosan bántóan viselkedő vagy destruktívan versengő kollégákat megtartsák a vállalatnál. Ezekről a munkatársaktól igyekeztek tisztességes módon elválni még abban az esetben is, ha szakmai szempontból kiemelkedő vagy kritikus kompetenciákkal bírtak. A Ustreamnél dolgozó munkatársak számára egyértelmű volt, hogy hosszú távon csak annak van jövője a vállalatnál, aki szakterületén kiemelkedő teljesítményre és ennek átadására is képes. Bizonyos szempontból akár még embertelennek is tűnhet ez a vállalati gyakorlat, de a vállalat sikerét jelentős részben annak köszönhette, hogy a vállalati közösség összetartására rombolóan ható vagy szakmailag nem kiemelkedő munkatársaktól igyekeztek tisztességes módon megválni. Ezáltal sikerült olyan munkatársi közösséget létrehozniuk, amelynek tagjai úgy érezték, hogy a mindennapi munkavégzés élménye és a személyes fejlődés szempontjából is a legjobb kollégákkal dolgozhatnak együtt.

A vállalat működésének keresztény kritikájaként jogosan tehető fel a kérdés, hogy a Ustream a teljes emberi fejlődés szempontjából eleget tett-e azért, hogy esélyt adjon az említett dimenziókban gyengébben teljesítő munkatársaknak a fejlődésre. A vállalat ezt a felelősséget alapvetően a munkavállalókra hárította, ugyanakkor megállapítható, hogy törekedett a transzparenciára a folyamat tekintetében és annak tudatában tette ezt, hogy a szervezetből kilépő kollégák szoftverfejlesztőként számtalan, az átlagfizetés sokszorosát kínáló, álláslehetőség közül válogathattak.

Második példaként egy Németországból induló egészségügyi vállalkozást, a Discovering Hands nevű céget szeretném bemutatni, amely az évek során számos etikai és innovációs díjat nyert el rákdiagnosztikai módszerével. Ezt a szervezetet egy olyan klasszikus társadalmi vállalkozásnak tekinthetjük, melynek történetét elsősorban nem a pénzügyi haszon vágya, hanem egy jobb diagnosztikus módszer alkalmazásának igénye indította útjára. Ez az emberi életet és gyógyítást előtérbe helyező szemlélet tette lehetővé, hogy a vállalkozás

vezetői kidolgozzák újszerű vizsgálati módszerüket, amely a látássérült hölgyek rendkívüli képességeire épít az érzékeny tapintás tekintetében.

A potenciálisan mellrákban szenvedő hölgyek egészsége szempontjából nagyon fontosak az időben elvégzett szűrővizsgálatok, melyeken az eljárás kényessége, illetve a sugárzó berendezésektől való félelem miatt sokan nem szívesen vesznek részt. A Discovering Hands manuális diagnosztikai eljárására kiképzett látássérült hölgyek éppen ezeknek a félelmeknek a leküzdésében segítenek, ráadásul jelentősen nagyobb hatékonysággal, mint a hagyományos orvosi vizsgálatok. A vállalkozás további különlegessége, hogy a látássérült hölgyek számára olyan, magas képzettséget igénylő, értelemteletti munkavégzést és egzisztenciát kínál, amely messze túlmutat azokon a lehetőségeken, amelyek korábban munkavállalóként elérhetőek voltak számukra. A Discovering Hands nagyszerű példája azoknak a vállalkozásoknak, amelyek a közjóra irányuló céljait (emberi élet védelme, gyógyítás) különböző hatékony üzleti modellek segítségével úgy kombinálják, hogy közben a munkatársak teljes emberi fejlődését is végcélnak tekintik (egzisztenciális szükségletek, kompetenciafejlesztés, értelmes munka).

Harmadik példaértékű vállalkozásként egy olyan Európán kívüli céget szeretnék bemutatni, melynek vezetése egy keresztény ihletettséggű vezetői filozófiával és innovatív szemlélettel képes volt hatékonyan versenyre kelni a legnagyobb globális kozmetikai cégekkel is. A Human Nature nevű fülöp-szigeteki vállalkozás profitorientált működési modelljét rendkívül erős társadalmi és környezeti elköteleződéssel kapcsolja össze. Napjainkban már testápolási termékek jelentős portfólióját kínálja vásárlói számára, ugyanakkor működésének alapvető mozzgórugóját legelső terméke, egy speciális moszkitóriasztó történetén keresztül érthetjük meg a legjobban.

A vállalat első terméke a szervezet missziójában megfogalmazottaknak megfelelően (Pro Philippines, Pro Poor, Pro Environment azaz „A Fülöp-szigetekért, a szegényekért, a környezetért”) egy olyan moszkitóriasztó spré volt, amely 100%-ban természetes és hazai anyagokból készült, kiváló hatékonyságú, és a szegényebb háztartások számára is elérhető áron került a boltokba. Innovatív termékükkel hozzájárultak a közjó eléréséhez, a különböző moszkitók által terjesztett betegségek terjedésének csökkentéséhez. Mindezt úgy érték el, hogy a kiváló minőségű, innovatív és versenyképes terméknek, illetve hatékony vállalati működésüknek köszönhetően képesek voltak profitot realizálni, melyet további innovatív termékek fejlesztésébe fektettek be. A vállalat hitelességét és különlegességét, mégis leginkább abban ragadhatjuk meg, hogy a kezdetektől fogva törekedtek arra, hogy a munkatársaik jóllétének fejlesztésével is össze-

kapcsolódjon működésük. Kifejezett céljuk volt, hogy jól fizető munkahelyet biztosítsanak a nyomornegyedekből származó szegényeknek, továbbképzésekkel állandó fejlődési lehetőséget biztosítsanak számukra. Mindeközben nem feledkeztek meg a felhasznált nyersanyagokat számukra beszállító helyi mezőgazdasági termelőkről se, akiknek stabil kereskedelmi kapcsolatokat kínálva, gyakran a korábbi bevételi lehetőségek három, négyszeresét is tudták kínálni.

6. Összegzés

Az emberközpontú vezetés segítségével azon munkálkodhatunk, hogy megőrizzük az emberségességet egy olyan társadalomban és üzleti világban, amelyben gyakran az embertelenség jeleit tapasztalhatjuk. A tanulmány áttekintette ebből a szempontból a vállalati küldetés és célkitűzés legfontosabb dilemmáit. A vezetői emberkép fejlődését összekapcsoltuk a munka keresztény értelmezésével. Az emberközpontú vezetésre tekinthetünk úgy is, mint egy különleges keresztény hivatásra, melyről az Igazságosság és Béke Pápai Tanácsának XVI. Benedek pápa által jóváhagyott nagyhatású dokumentumában a következőt olvashatjuk:

„Az üzleti vezetőknek az a hivatásuk [...], hogy a közjót megvalósítsák: a világ szükségleteit olyan javakkal kell kielégíteniük, amelyek valóban jók és valóban az embert szolgálják [...]; úgy kell megszervezniük a munkát [...], hogy [...] az emberi méltóságot is tiszteletben tartják, szem előtt kell tartaniuk a szubszidiaritás elvét és a javak [...] igazságos elosztásának elvét.”

Hivatkozások

AZ IGAZSÁGOSSÁG ÉS BÉKE PÁPAI TANÁCSA: *Az Egyház társadalmi tanításának compendiuma*. Budapest, Szent István Társulat, 2007. (ETTK)

AZ IGAZSÁGOSSÁG ÉS BÉKE PÁPAI TANÁCSA: *Az üzleti vezető hivatása*. Budapest, Szent István Társulat, 2014.

- J. H. ALFORD – M. NAUGHTON: *Managing as if Faith Mattered: Christian Social Principles in the Modern Organization*. South Bend, University of Notre Dame Press, 2001.
- J. H. ALFORD – M. NAUGHTON: *Menedzsment, ha számít a hit. Keresztény társadalmi elvek a modern korban*. Budapest, Kairosz, 2001.
- K. ARROW: *Moral Thinking and Economic Interaction in Social and Ethical Aspects of Economics. A Colloquium in the Vatican*. Vatican City, Pontifical Council for Justice and Peace, 2011.
- BAKACSI Gy.: *Szervezeti magatartás és vezetés*. Budapest, KJK-Kerszöv, 2001.
- J. BAKAN: *The Corporation: The Patological Pursuit of Profit and Power*. Budapest, Független Média Kiadó, 2005.
- A. B. CARROLL: Ethical Challenges for business in the new millennium: corporate social responsibility and models of management morality. In: J. E. RICHARDSON (ed.): *Business Ethics, 01/02*. Dushkin/McGraw–Hill, Guilford, CT, 2001. 198–203.
- CHIKÁN A.: A kettős értékteremtés és a vállalat alapvető célja. *Vezetéstudomány – Budapest Management Review*, Vol. 34., Iss. 5. (2003) 10–12.
- M. CSÍKSZENTMIHALYI: *Flow: The Psychology of Optimal Experience*. New York, Harper and Row, 1990.
- DOBÁK M.: *Szervezeti formák és vezetés*. Budapest, KJK-Kerszöv, 2002.
- T. DONALDSON – J. H. DAVIS: Stewardship Theory or Agency Theory: CEO Governance and Shareholder Returns. *Australian Journal of Management*, Vol. 16., Iss. 1. June 1991.
- T. DONALDSON – L. E. PRESTON: The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications. *The Academy of Management Review*, Vol. 20., No. 1. (Jan., 1995) 65–91.
- P. DRUCKER: *The Practice of Management*. New York, Harper & Row, 1954.
- N. S. FAGLEY – M. G. ADLER: Appreciation: A spiritual path to finding value and meaning in the workplace. *Journal of Management, Spirituality and Religion*, Vol. 9., Iss. 2. (2012) 167–187.
- J. HACKMAN – G. R. OLDFHAM: Development of the job diagnostic survey. *Journal of Applied Psychology*, Vol. 60., No. 2. (1975) 159–170.
- M. HAMMER – J. CHAMPY: *Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution*. New York, Harper Business, 1993.
- J. HANS: Reflections on Corporate Moral Responsibility and the Problem Solving Technique of Alexander the Great. *Journal of Business Ethics*, January 2012.
- J. HART: *Punishment and Responsibility*. Oxford, Clarendon Press, 1968.

- F. A. HAYEK: *Law, Legislation and Liberty. Rules and Order*, Vol, 1., 1973.
- J. M. HEKTNER – J. A. SCHMIDT – M. CSÍKSZENTMIHÁLYI: *Experience Sampling Method – Measuring the Quality of Everday Life*. Thousand Oaks, Sage, 2007.
- F. HERZBERG: *Work and the Nature of Man*. New York, World Publishing Company, 1966.
- R. A. KARASEK – T. THEORELL: *Healthy work: stress, productivity, and the reconstruction of working life*. New York, Basic Books, 1990.
- L. LANKOSKI – L. C. SMITH: Alternative Objective Functions for Firms. *Organization & Environment*, Vol. 31., Iss. 3. (2018) 242–262.
- A. H. MASLOW: A theory of human motivation. *Psychological Review*, Vol. 50., No. 4. (1943) 370–396.
- E. MAYO: *The Human Problems of an Industrial Civilization*. New York, Macmillan, 1933.
- D. MCGREGOR: *The Human Side of Enterprise*. New York, McGraw–Hill, 1960.
- D. MELÉ: The challenge of humanistic management. *Journal of Business Ethics*, Vol. 44., 2003. 77–88.
- D. MELÉ: The firm as a “community of persons”: a pillar of humanistic business ethos. *Journal of Business Ethics*, Vol. 106., Iss. 1. (2012) 89–101.
- Interventionism: An Economic Analysis by Ludwig von Mises*. Ed. by Bettina Bien Greaves. New York, Foundation for Economic Education, 1998. [MISES (1941)]
- G. MORGAN: *Images of Organizations*. Thousand Oaks, Sage Publications, 1997.
- J. A. PÉREZ LÓPEZ: *Teoría de la Acción Humana en las Organizaciones*. Madrid, Rialp, 1991.
- M. NAUGHTON: *An Organizational Work Ethic Based on the Papal Social Teachings*. PhD Disszertáció. Marquette University, 1991.
- J. R. OTTESON: *Honorable Business. A Framework for Business in a Just and Human Society*. Oxford University Press, UK, 2019.
- D. H. PINK: *The Surprising Truth About What Motivates Us*. New York, Riverhead Books, 2009.
- D. S. PUGH – D. J. HICKSON: *Great Writers on Organisations*. Bodmin, Ashgate, 2007.
- SALAVECZ Gy.: Munkahelyi stressz és egészség. In: KOPP M. (szerk.): *Magyar lelkiállapot 2008*. Budapest, Semmelweis, 2008.

- M. E. P. SELIGMAN: Positive psychology, positive prevention, and positive therapy. In: C. R. SNYDER – S. J. LOPEZ (eds.): *Handbook of Positive Psychology*. New York, Oxford University Press, 2002. 3–9.
- A. J. G. SISON – I. FERRERO – G. GUITIÁN: Human Dignity and The Dignity of Work: Insights from Catholic Social Teaching. *Business Ethics Quarterly*, Vol. 26., Iss. 4., October 2016.
- J. E. STIGLITZ: *The Stiglitz Report. Reforming the International Monetary and Financial Systems in the Wake of the Global Financial Crisis*. New York, The New Press, 2010.
- L. STOUT: *The Shareholder Value Myth. How Putting Shareholders First Harms Investors, Corporations and the Public*. Berrett Koehler Publications, 2012.
- SZALAI Á.: Három mese a menedzsment felelősségéről. In: KATONA Klára (szerk.): *Gazdaság és/vagy erkölcs. Az etika gazdasági jelentőségének vizsgálata*. (Heller Farkas Könyvek 7.) Budapest, Pázmány Press, 2022.
- Szentírás*. Budapest, Szent Jeromos Bibliatársulat, 1997.
- R. H. THALER – C. R. SUNSTEIN: *Nudge. Jobb döntések egészségről, pénzről és boldogságról – a pénzügyi válság után*. Budapest, Manager, 2011.
- F. W. TAYLOR: *The Principles of Scientific Management*. New York, Harper and Brothers, 1911.
- C. WOOKEY – H. ALFORD – L. HICKEY: Advancing the Common Good Through Purpose-led Business: Catholic Social Teaching and a Blueprint for Better Business. *The Review of Faith and International Affairs*, Vol. 21., Iss. 1., 2023.

MAGYAR VÁLLALKOZÁSOK SZÁMVITELI ADMINISZTRÁCIÓS KIHÍVÁSAI AZ ELMÚLT 35 ÉVBEN

MÁNYÓ-VÁRÓCZI Violetta*

1. Bevezetés

Nagy nemzetközi kutatások folynak napjainkban is (pl. az EU, az OECD, a Világbank stb. részéről), melyek a vállalkozásokra nehezedő adminisztratív teendőkre fókuszálnak, nem titkoltan azzal a szándékkal, hogy felhívják a figyelmet arra, hogy a vállalkozásoknak nem csupán a piacra történő belépés, hanem a működtetés, a mindennapi működés során is jól átlátható, követhető, érthető és kevésbé változékony szabályokra van szükségük. Továbbá, hogy az adminisztráció csökkentésére nemzetközi és hazai szinten egyaránt, nagyobb hangsúlyt fektessenek a jogalkotók. Ugyanis a vállalkozások adminisztratív kötelezettségeinek teljesítése, mint például a különböző dokumentációk, szerződések elkészítése, a nyilvántartások vezetése, beszámolók összeállítása, továbbá az információk szolgáltatása a tulajdonos, a munkavállalók, az állam, a hatóságok, a hitelintézetek, beszállítók, vagy egyéb üzleti érdekeltek felé, illetve a fogyasztók tájékoztatását is beleértve, mind-mind költséget jelentenek.

Ezen rangsorok és felmérések eredményei okán, az adminisztratív kötelezettségeken belül, elsősorban a számviteli teendőkre fókuszálva szeretném áttekinteni az elmúlt 35 év során a magyar szabályozást illető főbb változásokat.

A téma iránt érdeklődésemet egyrészt egy az adó- és pénzügyi ellenőrzési szakvizsga tanfolyami jegyzetében olvasható mondat keltette fel, mely szerint „az egyszerűsített kettős könyvviteli rendszer célja, az adminisztráció lényeges

* Egyetemi adjunktus, PPKE JÁK, Heller Farkas Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest.
E-mail: manyo-varoczi.violetta@jak.ppke.hu

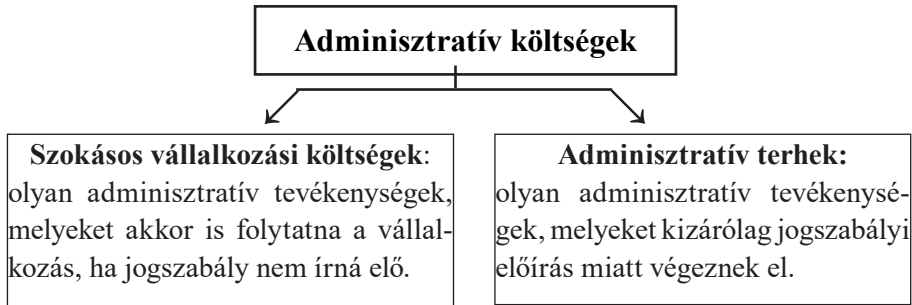
csökkentése” [VÁRÓCZINÉ (1990) 187.]. Ugyanis a gazdasági átalakulás idejére tehető a munkahelyteremtő kisvállalkozók, kisvállalkozások megjelenése, a fenti idézet pedig jól érzékelteti, hogy az új jogszabályi környezet kialakítása miattuk is szükségessé vált. 1989. január 1-től több, a számvitel-könyvvitel területét érintő jogszabály, még pontosabban pénzügyminisztériumi rendelet lépett hatályba. Ha abból a szempontból vizsgáljuk meg a kérdést, hogy a magyar szabályok már akkoriban célul tűzték ki az adminisztráció csökkentését, sőt a lényeges csökkentését, akkor vajon az elmúlt évtizedek során továbbra is prioritást élvez-e/élvezett-e ez a cél?

Másrészt a hazai vállalkozásokat érintő adminisztratív költségek, illetve azon belül is az adminisztratív terhek becslésére vonatkozó legrészletesebb hazai felmérés elég régen, még 2009-ben készült, melyet kormányzati megbízásból a Deloitte Zrt. által vezetett konzorcium végzett el. Azonban ez az uniós ajánlásokat követő, reprezentatív vállalati adatfelvétel, mely az egyik legtöbbször hivatkozott kutatás, egyben lehetőséget is teremt arra, hogy a jelen tanulmány címében jelzett időtáv szempontjából görcső alá lehessen venni a felmérést megelőző, majd az azt követő évtizedek számviteli szabályainak változásait.

2. Fogalmak tisztázása

A megfelelési költségek egyik sajátos típusa, az adminisztratív költség. Ahogyan az 1. ábra is mutatja, a nemzetközi szakirodalom különbséget tesz az adminisztratív költség és az adminisztratív teher fogalma között. Míg az adminisztratív költségek a vállalkozásra háruló összes ráfordítást tartalmazzák (akár egyszeri, akár folyamatosan felmerülő tételek), addig az adminisztratív teher kifejezetten csak a jogszabályok, intézkedések hatására megjelenő költségeket foglalja magában. A standard költség modell (SCM) gyakorlatilag egy olyan nemzetközi módszertan, mely alkalmas az adminisztratív terhek mérésére, s mivel lassan már évtizedek óta használják európai kormányok, ezért nevezik EU-SCM módszernek.

1. ábra: Az adminisztratív költségek összetevői



Forrás: 'Better regulation' toolbox 2021. European Commission, 2021. 520. alapján, saját fordítás.

Hogy még jobban megérthessük a különbséget, ahhoz az Európai Bizottság a 'Jobb szabályozás eszköztára 2021.' című kiadványában szereplő egyik példáját ismertetem, mégpedig azt, hogy a vállalkozások akkor is vezetnek/vezetnének valamilyen szintű számviteli nyilvántartásokat, ha ezt jogszabály nem írná elő. Viszont nem feltétlenül rendelnének kalóriaérték-adatokat minden termékük-höz, ha azt jogszabály nem írná elő.¹

2.1. Az adminisztratív terhek mérésével kapcsolatos hazai felmérés részletei

A Deloitte Zrt. által vezetett konzorcium 2009-es projektje a hazai vállalkozásokat sújtó adminisztratív költségek (SCM-alapú) felmérésére, továbbá a kapcsolódó adminisztratív terhek becslésére irányult.

A reprezentatív kutatás 1. körében, közel 600 vállalkozás telefonon történő válaszadásából kiindulva öt fókuszterületre vonatkoztatva, összesen 19 súlyponti terület került beazonosításra. A kapott eredményeket felhasználva és azokon tovább haladva, a 2. körben viszont már 1917 elemszámú minta került megkérdezésre. Az öt fókuszterületre vonatkozó vizsgálat eredményeit az 1. táblázat szemlélteti.

¹ 'Better regulation' toolbox 2021. European Commission, 2021. 521. oldal alapján, saját fordítás.

1. táblázat: Az adminisztratív költségek, illetve az adminisztratív terhek fókuszterületenkénti megoszlása

Fókuszterület	Az összes érintett vállalat éves szintű adminisztratív költségeinek megoszlása	Az összes érintett vállalat éves szintű adminisztratív terheinek megoszlása
Adatszolgáltatás	43%	36%
Adó és járulékok	42%	42%
Engedélyekkel kapcsolatos adminisztráció	10%	16%
Foglalkoztatási adminisztráció	3%	5%
Támogatások, pályázatok	2%	1%
Mindösszesen	100%	100%

Adatok forrása: RESZKETŐ–VÁRADI i. m. 32. alapján, a táblázat saját számítást tartalmaz.

Látható, hogy a vizsgált területek közül három kiemelkedően magas arányt képviselt. A Deloitte Zrt. törekedett arra is, hogy az általa végzett kutatás részletesebben és nagyság szerinti sorrendben is feltárja a „Top20 legnagyobb adminisztratív terhet jelentő információs kötelezettséget”.²

Ezek közül kiemelten csak a számvitelhez, a *számviteli* joghoz kapcsolódó kötelezettségeket foglaltam össze alább, a 2. táblázatban.

2. táblázat: A számviteli terhek helye és nagyságrendje a Top20 adminisztratív terhek között

Az eredeti sorrend szerinti helyezés	Az adminisztratív kötelezettség megnevezése	Az éves adminisztratív terhek összege	Az összes érintett vállalat éves adminisztratív terhén belüli arány*
1.	A könyvvezetési kötelezettség	135,1 Mrd Ft	22,24%
2.	Bizonylat kiállítási kötelezettség	31,2 Mrd Ft	5,13%
8.	A bizonylatok megőrzése	24,0 Mrd Ft	3,95%
16.	Számviteli politika kialakítása, éves áttekintése, törvénymódosítás miatti módosítási kötelezettsége	9,0 Mrd Ft	1,48%
18.	A kötelező könyvvizsgálat	7,9 Mrd Ft	1,30%

Adatok forrása: Az adminisztratív terhek Magyarországon. Jó Kormányzás Program, Szakmai háttér IV. HÉTFA Kutatóintézet, 2010. 4., saját számítás.

² RESZKETŐ–VÁRADI i. m. 32.

2.2. A számviteli adminisztrációs kötelezettségek beazonosítása

A 2. táblázat adatai szerint az összes érintett vállalat éves adminisztratív terheinek több mint harmadát a számviteli kötelezettségek körébe tartozó tevékenységek tették ki. Emiatt döntöttem úgy, hogy – a Deloitte Zrt. által végzett kutatás alapján – a Top5 számviteli adminisztrációs kötelezettséggel kapcsolatosan, de azokat tágabban is értelmezve, az alábbiakra vonatkozóan keresem a válaszokat:

a) *A könyvvezetési tevékenység*

Milyen könyvviteli módokat sorol fel a jogszabály? Milyen feltételek teljesülése esetén lehet választani, vagy kötelező választani, és mikor kell áttérni egy másik módra? Mely vállalkozókra vonatkoznak a szabályok, vannak-e kivételek? Van-e kapcsolat a könyvvezetés módja és valamelyik adójogszabály között?

b) *Bizonylat kiállítási kötelezettség*

Milyen szabályok vonatkoznak a bizonylatokra? Hogyan, milyen módon állíthatóak elő? Milyen szabályok vonatkoznak a bizonylati rendre? Milyen beszámolót lehet vagy kell készíteni? Milyen részekből áll a beszámoló? Milyen gyakorisággal kell beszámolót összeállítani? Melyek a beszámolókkal kapcsolatos határidők és teendők?

c) *A bizonylatok megőrzése*

Mennyi ideig, hol és hogyan kell tárolni a bizonylatokat? Vannak-e szigorú számadású bizonylatokra vonatkozó előírások?

d) *Számviteli politika kialakítása, éves áttekintése, törvénymódosítás miatti módosítási kötelezettsége*

Vannak-e kötelezően elkészítendő szabályzatok? Melyek ezek? Mennyi idő áll rendelkezésre az esetleges módosítások átvezetésére?

e) *A kötelező könyvvizsgálat*

Kiknek kötelező könyvvizsgáló megbízása? Mely beszámoló esetén kötelező a könyvvizsgáló általi auditálás?

A fentebb említett szempontok szerint az elmúlt 35 év magyar számviteli szabályozásának vizsgálatát, összesen három jelentősebb időszakra vonatkoztatva bontottam szét, a tanulmány szerkezeti felépítéséhez igazodva a következőképpen:

- a gazdasági átalakulás korszakában;

- a „számviteli alaptörvény”³ megszületését követő időszakban;
- 2001. január 1. után.

Véleményem szerint ezen időszakok a hazai számviteli jog történetének – mondhatni – mérföldköveit jelentették. A tanulmány megírásával nem céloM a jogszabályok évenkénti, vagy éven belüli változásának nyomon követése, hanem inkább az egyes meghatározó időszakokra vonatkozó előírások mintegy keresztmetszetének bemutatása és az akkoriban újnak számító, hatályba lépő jogszabályok összefoglalása.

3. A gazdasági átalakulás korszakában

A korábban mesterségesen visszaszorított, emiatt mondhatni szinte jelentéktelennek tűnő kisiparosok, kiskereskedők, önállóan mezőgazdasággal foglalkozók létszáma a 80'-as évek végére szinte megduplázódott. A gazdasági átalakulás időszakában az önfoglalkoztatók és a kisvállalkozói szektor markáns bővülése volt megfigyelhető. [LAKY (1999) 38.] A megalkotott új jogszabályok és az elindított gazdasági reformok mind olyan elemek voltak, amelyek már a piacgazdaság alapjait jelentették. [BOTOS (2005) 32–45.] A rendszerváltozást megelőzően a számviteli információk elsősorban a gazdaságirányítás céljait szolgálták [FOGARASI (2011)], hiszen a jól szervezett számvitel nélkülözhetetlen segítséget nyújtott a gazdasági vezetésnek azáltal, hogy bázis adatokat szolgáltatott a tervezéshez és a belső anyagi érdekeltségi rendszer kialakításához. Lehetőséget biztosított az intézkedések hatásainak megállapítására, a végrehajtás ellenőrizhetőségére, illetve a rejtve maradt tartalékok feltárására. A megalapozott népgazdasági irányítás elképzelhetetlen volt a gazdasági jelenségeket tükröző számviteli információk nélkül. A számvitel rendje biztosította a népgazdaság vagyoni helyzetének, az abban bekövetkezett változásoknak, a létrehozott nemzeti jövedelemnek, annak keletkezésének és felhasználásának, a tevékenységek gazdaságosságának, továbbá a gazdasági ösztönzők hatásainak mérését, s ellenőrzési lehetőségét. Tehát az egyik legfontosabb eszköz volt a vezetés, az önálló elszámolás és a tulajdon védelmének szempontjából.

Az állami pénzügyekről szóló 1979. évi II. törvény IX. fejezete *A számvitel és pénzügyi információrendszer* címet viselte, mely a népgazdaság egységes

³ A Magyar Könyvvizsgálói Kamara *Számvitel 2001.* című oktatási anyagának előszavában nevezték így az 1991. évi XVIII. számú törvényt.

számviteli rendjének szabályozását, irányítását és ellenőrzését egyértelműen a pénzügyminiszter hatáskörébe utalta. Viszont a számvitel feladatát csak a törvényhez kapcsolódó végrehajtási rendelet, a 23/1979. (VI.28.) MT rendelet tartalmazta.

A fokozatos gazdasági átalakulás idején új gazdasági törvények, rendeletek megalkotása vált szükségessé. 1987-ben bevezették a kétszintű bankrendszert, mely egyben a bankreform kezdetét is jelentette. Majd 1988-tól az adórendszer teljes átalakítása figyelhető meg: a személyi jövedelemadó bevezetésével, a fogyasztási adóztatás előtérbe kerülésével, illetve a központi költségvetésről leválasztott társadalombiztosítási rendszer kialakításával. [Katona (2007) 128.]

A folyamattal összefüggésben az állami pénzügyekről szóló törvényt módosították, valamint a számvitel egyes területeit szabályozó új pénzügyminisztériumi rendeletek is megjelentek. A témám szempontjából fontosabb, 1989. január 1-től hatályba lépett jogszabályok a következők voltak:

- 1988. évi VI. törvény a gazdasági társaságokról,
- 1988. évi IX. törvény a vállalkozási nyereségadóról,
- 1988. évi XIV. törvény az állami pénzügyekről szóló 1979. évi II. törvény módosításáról,
- 1988. évi XXIV. törvény a külföldiek magyarországi befektetéseiről,
- 52/1988. (XII. 24.) PM rendelet a könyvvitel rendjéről,
- 60/1988. (XII. 24.) PM rendelet az önköltségszámítás rendjéről,
- 62/1988. (XII. 24.) PM rendelet a mérleg- és a vagyonkimutatás készítéséről.

A következő részben e jogszabályoknak elsősorban a számviteli adminisztratív kötelezettséggel kapcsolatos részeit ismertetem röviden.

A gazdasági társaságokról szóló 1988. évi VI. törvény (Gt.) célja kimondottan az volt, hogy segítse a nemzetgazdaság jövedelemtermelő képességének javítását, járuljon hozzá a piaci jellegű termelési-értékesítési együttműködés fejlődéséhez, illetve segítse elő a tőkeáramlást és tegye lehetővé a külföldi működő tőkének a magyar gazdaságban való közvetlen megjelenését. Mindezeknek megfelelően ez a törvény szabályozta a gazdasági társaságok alapítását, működését, megszűnését, továbbá a társaságok tagjainak jogait, kötelezettségeit és felelősségét.

A törvény deklarálta, hogy a jogi személyiség nélküli gazdasági társaságok közé a közkereseti társaság és a betéti társaság tartoztak, továbbá, hogy a jogi személyiségű gazdasági társaságok az egyesülés, a közös vállalat, a korlátolt felelősségű társaság és a részvénytársaság voltak.

A gazdasági társaság alapításához legalább két tagra volt szükség, kivéve az egyszemélyes korlátolt felelősségű társaság és az egyszemélyes részvénytársaság esetében. Legalább 5 évre kellett megválasztani a vezető tisztségviselő(ke)t, a felügyelőbizottság tagjait és a könyvvizsgálót. Ha a gazdasági társaság tagjainak száma, tevékenységének jelentősége vagy jellege indokolta, akkor a gazdasági társaság a társasági szerződésben legalább három tagból álló felügyelőbizottságot hozhatott létre. Kötelező volt viszont a felügyelőbizottság létrehozása részvénytársaság esetében; továbbá korlátolt felelősségű társaság esetében, ha a társaság törzstőkéje meghaladta a húszmillió forintot, vagy a tagok száma meghaladta a huszonöt főt, illetve bármely gazdasági társaság esetében – még az egyszemélyes kft. esetében is –, ha a társaság főfoglalkozású dolgozóinak létszáma éves átlagban meghaladta a kétszáz főt. A felügyelőbizottság mellett kötelező volt, a könyvvizsgálók nyilvántartásában szereplő könyvvizsgálót választani részvénytársaságnál, az egyszemélyes kft.-nél és az olyan korlátolt felelősségű társaságnál, amelynek törzstőkéje meghaladta az ötvenmillió forintot. Kft. esetében a törzstőke összege nem lehetett kevesebb egymillió forintnál, és a pénzbetétek összege alapításkor nem lehetett kevesebb a törzstőke harminc százalékánál és ötszázezer forintnál, a teljes törzstőke biztosításához egyébként egy esztendő állt rendelkezésre. Egyszemélyes kft. bejegyzésére viszont csak akkor kerülhetett sor, ha a teljes összeget befizették, illetőleg a nem pénzbeli betéteket teljes egészében már rendelkezésre bocsátották.

A vállalkozási nyereségadóról (VÁNYA) szóló 1988. évi IX. törvény célja elsősorban az állami bevételek növelése volt azáltal, hogy a vállalkozási tevékenységhez szükséges egységes feltételeket szabályozta, továbbá elősegítette a vagyon gyarapítását és a tőke áramlását. Az adó alanyai közé tartoztak többek között az állami vállalatok, a trösztök, a gazdasági társaságok stb., és még azon egyéni vállalkozók is, akik e törvény hatálya alá bejelentkeztek. Az adóalanyt vállalkozási nyereségadó fizetési kötelezettség terhelte azért, mert nyereség- és vagyonszerzés céljából, rendszeresen, üzletszerűen ellenérték fejében végzett, termelő vagy szolgáltató tevékenységet.

Az adókötelezettség magában foglalta a VÁNYA törvényben, az állami pénzügyekről szóló törvényben, a számviteli és az adóigazgatási eljárásról szóló jogszabályokban meghatározott kötelezettségeket is, így például a bejelentési, a nyilvántartási, a könyvvezetési, a mérlegkészítési, az adóbevallási, az adómegállapítási, az adóelőlegfizetési, az adófizetési, a bizonylatmegőrzési és az adatszolgáltatási kötelezettségeket is. Az adókötelezettség általánosságban a vállalkozási tevékenység megkezdésének napján kezdődött és a vállalkozási tevékenység megszűnésének napjáig tartott.

A törvény az eredmény megállapításával kapcsolatban háromféle szabályt tartalmazott, és az elért éves nettó árbevétel nagyságától tette azt függővé.

1. eredménymegállapítási-szabály: ha az adóalany éves árbevétele elérte a 250 millió forintot, akkor az eredményt a naptári évben elszámolt bevétel, valamint az értékesítés elszámolt önköltsége és a ráfordítások különbözeteként kellett megállapítani.
2. eredménymegállapítási-szabály: ha az adóalany éves árbevétele nem éri el a 250 millió forintot, akkor az eredményt a naptári évben elszámolt bevétel, valamint a naptári évben elszámolt költségek és ráfordítások különbözeteként kellett megállapítani.
3. eredménymegállapítási-szabály:
 - a) a jogi személyiséggel nem rendelkező gazdasági társaság, továbbá például az egyéni vállalkozóként a VÁNYA alá bejelentkezett adóalany, és
 - b) ha éves árbevétele nem haladta meg a 25 millió forintot, akkor eredményét a befolyt adóköteles bevételek, valamint a kifizetett termelési és kezelési költségek és az elszámolt értékcsökkenési leírás különbözeteként állapította meg, amelyet a vásárolt készletek állományváltozásának értékével is módosítani kellett. Amennyiben a vállalkozó az a) és b) feltételeknek egyaránt megfelelt, akkor egyszeres könyvvitel alkalmazása mellett, naplófőkönyvet és analitikus nyilvántartásokat kellett vezetnie és vagyonkimutatást kellett készítenie.

Az adóalany, a számára előírt helyett saját elhatározásából, magasabb árbevételi értékhatárhoz kapcsolódó eredménymegállapítási-szabályt is választhatott, illetve alkalmazhatott.

Az adó alapját a naptári évben elért, de módosított eredmény – vagyis eredményt növelő, illetve eredményt csökkentő tételek figyelembevételével együtt – kiszámított pozitív összege (nyeresége) képezte. Az adó mértékét az adóalap 3 millió forintot meg nem haladó részének 40%-ában, az ezt meghaladó részének 50%-ában határozták meg, de adókedvezményt is lehetett érvényesíteni bizonyos (elsősorban közszolgáltató, kulturális, egészségügyi, sport) tevékenységek végzése miatt, vagy akár az alapítói vagyonban megjelenő külföldi részesedési hányad miatt.

Az 1988. évi XIV. törvény az állami pénzügyekről szóló korábbi törvény módosításait tartalmazta. Előremutatást jelentett a jogszabály változásában egyrészt, hogy újra megfogalmazásra és kibővítésre került a számvitel feladata.⁴

A törvény 10. §-a szerint:

- „(3) A számvitel feladata, hogy
- a) a gazdasági folyamatokat pénzürtékben számba vegye;
 - b) a vagyoni állapotra, az eszközöknek és az eszközök forrásainak változására vonatkozó adatokat folyamatosan feljegyezze, rendszerezze, feldolgozza, értékelje és kimutassa a vagyoni állapotot;
 - c) a gazdasági vezetésnek tájékoztatási, adatokat adjon a gazdasági döntések meghozatalának segítésére, azok alátámasztására;
 - d) lehetővé tegye a gazdálkodás ellenőrzését, s összefoglaló gazdasági számítások készítését.
- (4) Az egységes számviteli rend szabályozásának keretében tartozik
- a) az egységes számviteli rend tartalmának és formájának;
 - b) a kettős könyvvitel, az egyszerűsített kettős könyvvitel, valamint az egyszeres könyvvitel tartalmának és vezetése szabályainak;
 - c) a leltározás, a leltár, az értékelés, a mérleg és a vagyonkimutatás, a költségvetési szervek beszámolója, valamint az eredménykimutatás tartalmának és elkészítési szabályainak;
 - d) az önköltségszámítás tartalmának és kötelezettségének, valamint
 - e) a bizonylati rend és a bizonylati fegyelem követelményeinek meghatározása.”

⁴ Ez korábban csak a törvény végrehajtási rendeletében, a 23/1979. (VI. 28.) MT rendeletben így szerepelt:

„71. § (1) A számvitel feladata, hogy

- a gazdasági folyamatokat pénzürtékben vegye számba;
- a vagyoni állapotra és annak változására vonatkozó adatokat folyamatosan följegyezze, rendszerezze, feldolgozza és értékelje, s kimutassa a vagyoni állapotot;
- a gazdasági vezetésnek tájékoztatást, adatokat adjon át a gazdasági döntések meghozatalának segítésére, továbbá, hogy
- lehetővé tegye a gazdálkodás ellenőrizhetőségét és összefoglaló gazdasági számításoknak a készítését.”

Másrészt korábban a törvény rendszerint csak mint 'könyvviteli nyilvántartásokra' hivatkozott, de a VÁNYA törvénnyel összefüggésben elengedhetetlen volt, hogy végre megkülönböztetésre kerültek az alkalmazható könyvviteli fajták, úgymint: a kettős könyvvitel, az egyszerűsített kettős könyvvitel, illetve az egyszeres könyvvitel.⁵

A könyvviteli nyilvántartásokban az adatokat bizonylatok alapján kellett, magyar nyelven és a Magyar Népköztársaság pénzürtékében vezetni – a külföldi tartozást, illetve a követelést külföldi pénznemben is nyilván kellett tartani –, időrendi és időtálló módon rögzíteni, folytonosan, vagyis megszakítások nélkül, törekedve a teljességre, a pontosságra és az ellenőrizhetőségre.

A törvény azt is kimondta, hogy a vállalkozó köteles volt az eszközöket és azok forrásait leltározni, illetve a naptári év utolsó napjával az eszközök és azok forrásainak az értékét kimutató, jogszabályban meghatározott tartalmú mérleget, illetve vagyonkimutatást készíteni. Ugyanakkor azt is rögzítette, hogy a kettős könyvvitelt, (vagy ha jogosult volt rá, akkor az) egyszerűsített kettős könyvvitelt vezető vállalkozónak mérleget, eredménykimutatást, eredményfelosztást tartalmazó évről-évre mérlegbeszámolót (zárszámadást) és évközi beszámolót is kellett készítenie. Továbbá azt az elvárást támasztották a mérleggel szemben, hogy az egymást követő időszakok mérlegeinek számszerűen kapcsolódniuk kellett egymáshoz. A mérleg adatai nyilvánosak voltak, de bizonyos adatok nyilvánosságra hozatalát korlátozhatták, például államtitok védelme érdekében.

Az 1988. évi XXIV. törvény a külföldiek magyarországi befektetéseiről szólt, melynek célja volt a nemzetközi gazdasági együttműködés kialakításán túl, hogy segítse gazdaságunkban a külföldi működő tőke közvetlen megjelenését és ezáltal hazánk műszaki fejlődését is előmozdítsa. A törvény egyfajta biztosítékot is nyújtott, mégpedig a külföldi befektetők hátrányos megkülönböztetésével szemben. Érdekesség, hogy a Gt. 9. §-ában szereplő mondat, mely szerint a „külföldiek gazdasági társaságban lévő érdekeltsége teljes védelmet és biztonságot élvez”, szinte megismétlődött ebben a törvényben is, mégpedig az 1. §-ban: „külföldiek magyarországi befektetéseit teljes védelmet és biztonságot élveznek”. A törvény rögzítette, hogy a külföldi részvétellel működtetett vagy a külföldiek által alapított gazdasági társaságokra vonatkozóan a Gt. rendelkezései voltak az irányadók, továbbá, hogy bizonyos körülmények fennállása esetén a pénzügyminiszter és a kereskedelmi miniszter együttes engedélyét kellett kérni. Akkor az az engedély már a devizahatósági engedélyt is magában

⁵ Ugyanakkor a részletes elszámolási szabályokat az 52/1988. (XII. 24.) PM rendeletben – mely a könyvvitel rendjéről szólt – állapították meg.

foglalta. Megjegyzem ugyanakkor, hogy habár a vállalkozási nyereségadó mértékében nem volt különbség, de a VÁNYA törvényhez képest sokkal szélesebb körű adózási kedvezmények felsorolását tartalmazta már ez a törvény. Ezen társaságok számviteli, mérlegkészítési és statisztikai adatszolgáltatási kötelezettségeire ugyanazon jogszabályok vonatkoztak, mint amelyek a belföldi gazdálkodó szervezetekre.

A törvények összefoglalása után a következőkben a számvittel kapcsolatos kötelezettségeket tekintem át, mégpedig az 1989-es számviteli jogszabályok alapján, melyekről a pénzügyminiszter a következő rendeletekben intézkedett:

- 52/1988. (XII. 24.) PM rendelet a könyvvitel rendjéről,
- 53/1988. (XII. 24.) PM rendelet a számvitel bizonylati rendjéről,
- 54/1988. (XII. 24.) PM rendelet a házipénztári pénzkezelésről szóló 99/1982. (XII. 28.) PM rendelet módosításáról,
- 60/1988. (XII. 24.) PM rendelet az önköltségszámítás rendjéről, továbbá
- 62/1988. (XII. 24.) PM rendelet a mérleg- és a vagyonkimutatás készítéséről.

Munkám során törekedtem arra, hogy az egyes szempontok leírásakor a rendeletek összefüggő szabályait egységes szerkezetbe foglalva összegezzem a Top5 számviteli kötelezettségekre vonatkozóan:

a) A könyvvezetési tevékenység

A pénzügyminiszter 52/1988. (XII.24.) PM rendeletében intézkedett a vállalkozók könyvvezetési kötelezettségéről, mely szerint ez háromféle módon történhetett:

- 1) *Kettős könyvvitel* vezetésére volt kötelezett a vállalkozó, ha éves árbevétele elérte a 250 millió forintot és a VÁNYA törvény 5. § 1. szabálya szerint állapította meg eredményét. A kettős könyvvitel rendszerében vezetett számlákat és azok tartalmát a Népgazdasági Számlakeret, az azzal összehangolt Egységes ágazati számlakeret, valamint meghatározott népgazdasági ágazatba sorolt vállalkozóra érvényesen az Ágazati könyvviteli előírások határozták meg. A költségelszámolás mindhárom formáját: a költségnem, a költséghely és a költségviselő elszámolását is magában foglalta.

A könyvviteli zárlat azt jelentette, hogy a könyvviteli számlákból legalább negyedévenként főkönyvi kivonatot kellett készíteni.

A vállalkozó köteles volt biztosítani a könyvelés és az utókalkuláció közötti kapcsolatot, a könyvvitelben ténylegesen elszámolt költségek és az utókalkuláció adatai közötti egyeztetés lehetőségét.

2.) *Egyszerűsített kettős könyvvitelt* vezethetett a vállalkozó, ha az éves árbevétele nem érte el a 250 millió forintot és a VÁNYA törvény 5. § 2. szabálya szerint állapította meg eredményét.

Könyvelését az Egyszerűsített számlakeret szerint végezte, mely a költségelszámolásnak csak egy formáját, a költségnemenkénti elszámolást írta elő.

A könyvviteli zárlat során, a könyvviteli számlákból legalább negyedévenként főkönyvi kivonatot volt köteles készíteni.

3.) *Egyszeres könyvvitelt* vezethetett a vállalkozó, ha jogi személyiséggel nem rendelkezett, éves árbevétele nem haladta meg a 25 millió forintot és a VÁNYA törvény 5. § 3. szabálya szerint állapította meg az eredményét.

Ebben az esetben hitelesített naplófőkönyv és az előírt analitikus nyilvántartások vezetésére volt kötelezett.

Könyvviteli zárlat keretében a naplófőkönyvét legalább negyedévenként köteles volt lezárni.

Mivel a könyvvezetés módja háromféleképpen valósulhatott meg, ezért a további adminisztrációs terhek vizsgálatakor is jellemzően ezt a hármas tagolást követem majd tovább.

b) Bizonylat kiállítási kötelezettség

A bizonylatok alaki és tartalmi kellekeit, valamint a gépi adatfeldolgozás során előállított bizonylatoknál a további követelményeket az 53/1988. (XII. 24.) PM rendelet részletesen felsorolta. A vállalkozó könyvelését vagy naplófőkönyvét számítógéppel is vezethette, ha az alkalmazott gépi feldolgozási rendszer a könyvvezetésre vonatkozó tartalmi előírásoknak megfelelt.

1.) *Kettős könyvvitel vezetésére kötelezett vállalkozásnak* a mérlegét a szabályszerűen végrehajtott leltározás alapján helyesbített, bizonylatokkal alátámasztott és ellenőrzött könyvviteli nyilvántartások, valamint az időszakra vonatkozó főkönyvi kivonat alapján kellett elkészíteni. A vállalkozás évente kétszer készített beszámolót, egy úgynevezett évközi beszámolót és egy évváró mérlegbeszámolót. Az évközi beszámoló az évközi könyvviteli mérlegből, az évközi eredménykimutatásból, a költségek költségnemenkénti részletezését és az egyéb kiegészítő adatokat tartalmazó kimutatásokról állt. Az évközi beszámolót az egyeztetett könyvviteli

teli nyilvántartások és az időszakra vonatkozó főkönyvi kivonat alapján július 20-ig kellett elkészíteni. A kettős könyvvitelt vezető vállalkozás a naptári év utolsó napjával évváró mérlegbeszámolót is köteles volt készíteni. Az évváró mérlegbeszámoló mérlegből, eredménykimutatásból, eredményfelosztásból, költségek költségnemenkénti részletezését és egyéb kiegészítő adatokat tartalmazó kimutatásokból állt. Az évváró mérlegbeszámolót február 15-ig kellett elkészíteni és az illetékes elsőfokú adóhatósággal történt megállapodás szerinti időpontban kellett az adóhatósághoz benyújtani. A megállapított mérleg, az eredménykimutatás és az eredményfelosztás eredeti példányát legkésőbb a tárgyévet követő év május 31. napjáig az illetékes adóhatóságnál letétbe kellett helyezni. A cégjegyzékbe bejegyzett vállalkozás a megállapított mérleg, az eredménykimutatás és az eredményfelosztás egy aláírt példányát a cégbírósnál is köteles volt letétbe helyezni.

- 2.) Az *egyszerűsített kettős könyvvitelt vezető vállalkozás* az egyszerűsített mérleget a szabályszerűen végrehajtott leltározás alapján helyesbített, bizonylatokkal alátámasztott és ellenőrzött könyvviteli nyilvántartások, valamint az időszakra vonatkozó főkönyvi kivonat alapján készítette el. A vállalkozás a naptári év utolsó napjával egyszerűsített mérlegbeszámolót köteles készíteni. Az egyszerűsített mérlegbeszámoló egyszerűsített mérlegből, egyszerűsített eredménykimutatásból (ráfordítások és bevételek kimutatásából), eredményfelosztásból és egyéb kiegészítő adatokat tartalmazó kimutatásokból állt. Az egyszerűsített mérlegbeszámolót február 15-ig kellett elkészíteni és az illetékes elsőfokú adóhatósággal történt megállapodás szerinti időpontban be kellett nyújtani az adóhatósághoz. A megállapított egyszerűsített mérleg, az egyszerűsített eredménykimutatás és az eredményfelosztás eredeti példányát legkésőbb a tárgyévet követő év május 31. napjáig az illetékes adóhatóságnál köteles volt letétbe helyezni.

A cégjegyzékbe bejegyzett vállalkozás a megállapított egyszerűsített mérleg, az egyszerűsített eredménykimutatás és az eredményfelosztás egy aláírt példányát a cégbírósnál is köteles volt letétbe helyezni.

- 3.) Az *egyszeres könyvvitelt vezető vállalkozás* az eszközeiről az év utolsó napjával köteles volt leltárt készíteni. Érdekes szabály volt, hogy a géppel feldolgozott naplófőkönyvi adatok havi forgalmi végösszegeit, előírászerűen hitelesített naplófőkönyvben manuálisan is rögzíteni kellett. Ugyanis a havi halmozott forgalmakat tartalmazó hitelesített naplófőkönyv, valamint a forgalmakat tételesen tartalmazó gépi naplók

csak együttesen voltak elfogadhatók bizonylatként. A vagyonskimutatást pedig a naplófőkönyv, a leltárak és az analitikus nyilvántartások adatai alapján kellett elkészíteni. Az egyszeres könyvvitelt vezető vállalkozás a vagyonskimutatást az adóbevallással együtt, az adóigazgatási eljárásról szóló jogszabályban az adóbevallásra előírt határidőig köteles volt leadni az illetékes adóhatóságnál.

c) A bizonylatok megőrzése

Minden vállalkozás esetében fennállt a lehetőség, hogy a számviteli bizonylatokat – kivéve a mérlegbeszámolót és az évközi beszámolót – mikrofilmen őrizték meg. Viszont ehhez a vállalkozásnak olyan ügykezelési és ellenőrzési rendet kellett kialakítania, mely biztosította, hogy a bizonylatok eredeti adattartalommal és teljeskörűen kerüljenek a mikrofilmre. A mikrofilmek megőrzési idejére is a legalább 10 éves időtartam volt irányadó. Azokat a bizonylatokat viszont, melyekről a mikrofilmet is elkészítették, az éves mérleg megállapítása után már selejtezhetővé váltak. A szigorú számadási kötelezettség alá vont nyomtatványok körét – figyelembe véve az egyéb jogszabályi előírásokat is – a vállalkozás vezetője határozhatta meg.

- 1.) A *kettős könyvvitelt vezető vállalkozás* a bizonylatokat az adó kivetéséhez való jog elévüléséig a mérlegbeszámolót és az évközi beszámolót, valamint a mérleget és az eredménykimutatást, továbbá ezek mellékleteit az irattári tervben meghatározott megőrzési idő elteltéig, de legalább 10 évig köteles volt megőrizni.
- 2.) Az *egyszerűsített kettős könyvvitelt vezető vállalkozás* a bizonylatokat az adó kivetéséhez való jog elévüléséig az egyszerűsített mérlegbeszámolót, valamint az egyszerűsített mérleget és az egyszerűsített eredménykimutatást, továbbá ezek mellékleteit az irattári tervben meghatározott megőrzési idő elteltéig, de legalább 10 évig köteles volt megőrizni.
- 3.) Az *egyszeres könyvvitelt vezető vállalkozásnak* a bizonylatokat, a nyilvántartásokat az adó kivetéséhez való jog elévüléséig kellett megőriznie, a vagyonskimutatást pedig 10 évig.

d) Számviteli politika kialakítása, éves áttekintése, törvénymódosítás miatti módosítási kötelezettsége

- 1.) A *kettős könyvvitelt vezető vállalkozásnak* az Egységes ágazati számlakeret, valamint az Ágazati könyvviteli előírások alapján számlarendet kellett készítenie, alapítástól, vagy változástól számított 90 napon belül

végre kellett hajtani a módosításokat is. Az analitikus nyilvántartások rendjét és tartalmát a vállalkozónak kellett kialakítania, mégpedig úgy, hogy a kettős könyvvitelre épülő analitikus nyilvántartásoknak szoros kapcsolatban kellett állniuk a főkönyvi könyveléssel. Kötelező volt az önköltségszámítási rend és az önköltségszámítási szabályzat kialakítása. A gazdasági kalkuláció önköltségtartalmát és módszerét a vállalkozó határozhatta meg. Alapítástól, vagy a változástól 90 napon belül módosítani kellett. Leltározási szabályzat készítési kötelezettség is fennállt, szintén alapítástól, vagy változástól 90 napon belül módosítani kellett. Az eszközök és források értékelését a 62/1988. (XII. 24.) PM rendeletnek 1. számú melléklete szerint végezte. Házipénztárban voltak kötelesek kezelni a Magyar Nemzeti Banknál vagy az Országos Takarékpénztárnál vezetett bankszámláról, valamint a postahivatalnál kezelt pénzforgalmi betétkönyvből készpénzfizetés céljára felvett, továbbá a készpénzben a házipénztárba befizetett összegeket. Az idegen pénzeket és értékeket elkülönítetten kellett kezelni és nyilvántartani a házipénztár kezelési szabályzatnak megfelelően.

- 2.) Az *egyszerűsített kettős könyvvitelt vezető vállalkozás* az Egyszerűsített számlakeret, illetve a megfelelő Ágazati könyvviteli előírás alapján számlarendet volt köteles készíteni, melyet alapítástól, vagy változástól 90 napon belül módosítani kellett. Az analitikus nyilvántartások rendjét és tartalmát a vállalkozó alakíthatta ki. Viszont nem volt önköltségszámítási kötelezettsége és nem kellett gazdasági kalkulációt sem készíteni. Az eszközök és források értékelését szintén a hivatkozott PM rendelet 1. számú melléklete szerint végezte. Házipénztárban kezelte a bankszámláról, valamint a postahivatalnál kezelt pénzforgalmi betétkönyvből készpénzfizetés céljára felvett, továbbá a készpénzben a házipénztárba befizetett összegeket. Az idegen pénzeket és értékeket elkülönítetten kellett kezelni és nyilvántartani a házipénztár kezelési szabályzatnak megfelelően.
- 3.) Az *egyszeres könyvvitelt vezető vállalkozás* állóeszközeit, készleteit, egyéb eszközeit a hivatkozott PM rendelet 2. számú melléklete szerint leltározta és értékelte. Nem készített számlarendet, önköltségszámítási szabályzatot, gazdasági kalkulációt, és nem kellett házipénztárt kezelniük sem.

e) A kötelező könyvvizsgálat

A Gt. 39. §-a szerint kötelező volt könyvvizsgálót választani a részvénytársaságnál, az egyszemélyes korlátlan felelősségű társaságnál és az olyan korlátolt

felelősségű társaságnál, amelynek törzstőkéje az ötvenmillió forintot meghaladta. Egyszeres könyvvitel vezetésére jogosult vállalkozás esetében nem állt fenn könyvvizsgálati kötelezettség.

Összefoglalva a 1989. évi szabályokat azt láthattuk, hogy a könyvviteli kötelezettségnek a vállalkozások háromféle módon tehetek eleget. A módszer választhatósága függött egyrészt az éves nettó árbevétel nagyságától, másrészt a VÁNYA törvény 5. §-ában szereplő eredmény megállapításának módszerétől. Megállapítható, hogy a legnagyobb adminisztrációs kötelezettség a kettős könyvvitelt vezetőkre hárult, mely részletesebb nyilvántartásokkal, sokkal több szabályzat elkészítésével és gyakoribb beszámolási kötelezettséggel járt együtt, összehasonlítva az egyszeres könyvvitelt vezetők számviteli teendőivel.

Ugyanakkor betöltötte az egyszerűsített kettős könyvviteli rendszer is a célját, vagyis az adminisztrációt lényegesen csökkentette. Ezzel együtt a vállalkozás tulajdonában, illetve kezelésében lévő vagyon mozgását is ellenőrizhetően nyilván tudták tartani, a működését megfigyelhették, a vállalkozói tevékenység eredményét kimutatták és a jövedelmet megbízhatóan fel lehetett osztani és megadóztatni. [VÁRÓCZINÉ (1990) 187.]

4. A számviteli alaptörvény megszületését követő időszakban

A rendszerváltozásig a számvitel elsősorban gazdaságirányítási célokat szolgált, és ekkor egyáltalán nem állt a vezetés érdekében, hogy az információk a vállalkozókhoz is eljussanak. De idővel a megváltozott tulajdonviszonyok és a központi beavatkozás csökkenő mértéke mind hozzájárultak a magyar gazdaság vegyes tulajdonú piacgazdasággá válásához. A gazdasági élet fejlődésének egyik sarkalatos pontjaként, valamint a piac megfelelő kiépítéséhez majd működéséhez, illetve a régi és immár az új, akár külföldi piaci szereplőknek a döntéseik megalapozásához szükséges információk megkövetelték az új számviteli szabályozás kialakítását is. Az új jogszabály megalkotása során az volt a cél, hogy felkeltsék és fenn is tartsák a lehetséges külföldi működő tőke érdeklődését azáltal, hogy egy nemzetközileg is elfogadható számviteli rendszert alakítanak ki. Ehhez a fejlettebb piacgazdasággal rendelkező országok tapasztalatait, valamint a nemzetközi gyakorlatot vették alapul.

„A szabályozás az Európai Gazdasági Közösség Tanácsa irányelveinek, a Nemzetközi Számviteli Standard Bizottság által kiadott standardoknak az adaptálásával, valamint a Nemzetközi Könyvvizsgálói Alapelvekre épülő könyvvizsgálói intézmény kiépítésével született meg végül. A törvény jellegzetesen nem részletekbe menő központi szabályozást tartalmaz, hanem a normatív szabályokat diszpozitív módon foglalja össze.” [FOGARASI (2011) 38.]

1991-ben készült el az első „modern”, magas szintű számviteli jogszabály, a 1991. évi XVIII. törvény, melyet ugyan jóval később, de az MKVK „számviteli alaptörvényként” aposztrofált. A számvitelről szóló törvényünk tartalmazta a beszámolási és könyvvezetési kötelezettséget, a könyvek vezetése során érvényesítendő elveket, az azokra épített szabályokat, a nyilvánosságra hozatalra, a közzétételre, valamint a könyvvizsgálatra vonatkozó követelményeket.

Először jelent meg a törvény hatálya alá tartozók gyűjtőfogalma, a gazdálkodó, s melynek a 4 közül az egyik típusa: a vállalkozó. Ebbe a kategóriába tartozott minden olyan magánszemély és jogi személy, továbbá jogi személyiség nélküli gazdasági szervezet, amely a saját nevében és kockázatára nyereség- és vagyonszerzés céljából üzletszerűen, ellenérték fejében termelő vagy szolgáltató tevékenységet végzett (és nem minősült költségvetés alapján gazdálkodó szervnek, vagy egyéb szervezetnek). Ugyanakkor a törvény hatálya nem terjedt ki a Magyarországon működő, de a hazai cégbíróságnál be nem jegyzett többségi, vagy 100%-ban külföldi tulajdonú vállalkozóra.

A következőkben a Top5 számviteli adminisztrációs kötelezettséget az 1992. január 1-től hatályos számviteli törvény előírásai szerint tekintetem át:

a) A könyvvezetési tevékenység

A vállalkozók esetében a könyvvezetés kétféle módját különböztette meg a törvény, melyek a kettős könyvvitel, illetve az egyszeres könyvvitel voltak.

A kettős könyvvitelt vezető gazdálkodó a kezelésében, illetve tulajdonában lévő eszközökről és azok forrásairól, továbbá a gazdasági műveletekről olyan könyvviteli nyilvántartást volt köteles vezetni, amely az eszközökben és a forrásokban, valamint a saját tőkében bekövetkezett változásokat a valóságnak megfelelően, folyamatosan, áttekinthetően mutatta ki. A törvény az egységes számlakerettel adott segítséget a gazdálkodó számvitelének megszervezéséhez, és biztosította az éves beszámoló vagy az egyszerűsített éves beszámoló elkészítéséhez szükséges alapinformációkat.

Alapjában véve a beszámoló formáját az éves nettó árbevétel nagyságától, a mérleg főösszegétől, a foglalkoztatottak létszámától, és mindezek határértékeitől,⁶ továbbá a könyvvezetés módjától függően határozták meg. Ugyanis egyszeres könyvvitel vezetésére volt jogosult az a jogi személyiség nélküli gazdasági társaság, amelynek vállalkozási tevékenységből származó éves nettó árbevétele – két egymást követő évben – nem haladta meg az 50 millió forintot, függetlenül az általa foglalkoztatottak létszámától és a mérleg főösszegétől. Ha a vállalkozó egyszeres könyvvitelt vezetett, akkor csak egyszerűsített mérleget készíthetett. Egyéb esetekben kettős könyvvittel alátámasztott éves beszámolót, vagy egyszerűsített éves beszámolót készített.

Az egyszeres könyvvitelt vezető vállalkozó áttérhetett a kettős könyvvitelre, akár saját elhatározása alapján is, bármelyik év január 1-jével. Köteles volt viszont áttérni a kettős könyvvitel vezetésére azt az évet követő második év január 1-jével, amikor az egyszerűsített mérleg készítésére a törvényben rögzített feltételnek két egymást követő évben már nem felelt meg. Az egyszeres könyvvitelt vezető gazdálkodó a kezelésében, illetve tulajdonában lévő pénzeszközökről és azok forrásairól, továbbá a pénzforgalmi gazdasági műveletekről olyan könyvviteli nyilvántartást (pénzforgalmi könyvvitel) volt köteles vezetni, amely ezen eszközökben és forrásokban bekövetkezett változásokat a valóságnak megfelelően, folyamatosan, áttekinthetően, zárt rendszerben mutatta ki. A könyvviteli nyilvántartáshoz kapcsolódóan az egyszerűsített mérleg összeállításához szükséges kiegészítő és analitikus nyilvántartásokat is a valóságnak megfelelően és folyamatosan vezetnie kellett. A kettős könyvvitelt vezető jogi személyiség nélküli gazdasági társaság áttérhetett az egyszeres könyvvitel vezetésére azt az évet követő második év január 1-jével, amikor a vállalkozási tevékenységből származó éves nettó árbevétele – két egymást követő évben – nem haladta meg az 50 millió forintot.

A kettős könyvvitelt vezető gazdálkodó a könyvviteli számlákból az általa választott időszakonként, de legalább a beszámoló elkészítését megelőzően, annak alátámasztására legalább főkönyvi kivonatot volt köteles készíteni.

Az egyszeres könyvvitelt vezető gazdálkodó a naplófőkönyvet vagy a pénztárkönyvet választott időszakonként, de legalább az egyszerűsített mérleg alátámasztásához köteles volt lezárni.

Ugyan a törvény a vállalkozók közé sorolta, de nem kellett beszámolót készítenie annak a magánszemélynek, aki a vállalkozói tevékenységből származó jövedelméről az adóhatósággal a bevételei alapján számolt el.

⁶ Az Európai Közösség 4. számú irányelvének megfelelően.

b) Bizonylat kiállítási kötelezettség

A törvény szerint minden gazdasági műveletről, eseményről, amely az eszközök, illetve az források állományát vagy összetételét megváltoztatta, bizonylatot kellett készíteni, majd ezek adatait a könyvviteli nyilvántartásokban rögzíteni. A bizonylatok általános alaki és tartalmi kellékeit a törvény felsorolta. A technikai, optikai stb. módon előállított adathordozóknál további részletes szabályok vonatkoztak az alaki és tartalmi kellékekre.

Míg a kettős könyvvitelt vezető vállalkozó a pénzeszközeit érintő gazdasági műveletek bizonylatainak adatait késedelem nélkül, a pénzmozgással egyidejűleg, illetve a pénzügyi értesítés megérkezésekor köteles volt könyvekben rögzíteni, addig az egyszerűsített mérleg készítésére kötelezett vállalkozó a készpénzforgalmat érintő bizonylatainak adatait késedelem nélkül a pénzmozgással egyidejűleg, illetve a pénzügyi értesítés megérkezésekor, az egyéb pénzeszközöket érintő tételeket pedig a tárgyhónapot követő 15-ig volt köteles lekönyvelni.

Az egyéb gazdasági események bizonylatainak adatait a gazdasági műveletek, események megtörténte után, de még a könyvviteli zárlatot megelőzően kellett a könyvekben rögzíteni.

Szigorú számadási kötelezettség alá kellett vonni: a készpénz kezeléséhez kapcsolódó nyomtatványokat, továbbá minden olyan nyomtatványt, amelyért a nyomtatvány értékét meghaladó vagy a nyomtatványon szereplő névértéknek megfelelő ellenértéket kellett fizetni, vagy amelynek az illetéktelen felhasználása visszaélésre adhatott volna alkalmat.

A kettős könyvvitelt vezető vállalkozó a naptári évről december 31-i fordulónappal éves beszámolót vagy a feltételek teljesítése esetén egyszerűsített éves beszámolót készíthetett.

Az éves beszámoló 4 részből: a mérlegből (törvény 1. számú melléklete), az eredménykimutatásból (törvény 2. számú melléklete tartalmazta az „A” és „B” változatokat), a kiegészítő mellékletből és az üzleti jelentésből állt. Az éves beszámolót magyar nyelven kellett elkészíteni, az adatokat ezer forintban kellett megadni.⁷

Az egyszerűsített éves beszámoló az 1. számú melléklet szerinti mérlegből csak a mérlegfőcsoportokat (betűk) és a mérlegcsoportokat (római számok), a 2. számú melléklet szerinti eredménykimutatásból a nagybetűvel és római számmal jelölt tételeket, valamint a kiegészítő mellékletet tartalmazta.

⁷ Viszont a vámszabadterületi társaságoknak az éves beszámolót magyar nyelven és a társasági szerződésben rögzített a Magyar Nemzeti Bank hivatalos devizaárfolyam listája szerinti konvertibilis devizában kellett megadniuk.

Az egyszerűsített vezetők vállalkozó a naptári évről december 31-i fordulónappal egyszerűsített mérleget volt köteles készíteni, melynek tagolását, továbbá az egyes tételekre vonatkozó előírásait a törvény 4. számú melléklete tartalmazta.

c) A bizonylatok megőrzése

A vállalkozó az éves beszámolót, az egyszerűsített éves beszámolót, az egyszerűsített mérleget, valamint az azt alátámasztó főkönyvi kivonatot, leltárt és értékelést, továbbá a naplófőkönyvet, a pénztárkönyvet, az ezeket alátámasztó leltárt és az analitikus nyilvántartást olvasható formában, legalább 10 évig köteles volt megőrizni. A számviteli bizonylatokat legalább az adó megállapításához való jog elévüléséig kellett olvasható formában megőrizni.

Kettős könyvvitelt vezető és a cégjegyzékbe is bejegyzett vállalkozó köteles volt a jóváhagyásra jogosult testület által elfogadott éves beszámolót vagy egyszerűsített éves beszámolót, valamint az adózott eredmény felhasználására vonatkozó javaslatot vagy határozatot legkésőbb a tárgyévet követő év május 31-ig a cégbíróságnál letétbe helyezni, továbbá kötelező könyvvizsgálat esetén a könyvvizsgálói záradékot is. Azonban az éves beszámoló részét képező üzleti jelentést nem kellett a cégbíróságnál letétbe helyezni, de azt viszont biztosítani kellett, hogy a vállalkozás székhelyén rendelkezésre álljon, és arról bárki teljes vagy részleges másolatot készíthessen.

Egyszerűsített vezetők és a cégjegyzékbe is bejegyzett vállalkozó az egyszerűsített mérleget köteles volt a tárgyévet követő év május 31-ig a cégbíróságnál letétbe helyezni.

A cégbíróságnál letétbe helyezett éves beszámoló, egyszerűsített éves beszámoló, valamint az egyszerűsített mérleg adatai nyilvánosak voltak, azokról a cégbíróságon bárki tájékoztatást kaphatott, vagy akár másolatot is készíthetett!

Ezen túlmenően akár a vállalkozás munkavállalóinak, az alkalmazottainak, vagy a tagjainak az éves beszámolóról, az egyszerűsített éves beszámolóról, vagy az egyszerűsített mérlegről a székhelyen tájékoztatási lehetőséget kellett biztosítani.

d) Számviteli politika kialakítása, éves áttekintése, törvénymódosítás miatti módosítási kötelezettsége

A kettős könyvvitelt vezető gazdálkodó az egységes számlakeret előírásainak figyelembevételével számlarendet volt köteles készíteni. Az alapítástól számítva 90 napon belül és a szükséges módosítások elvégzésére is ez volt az irányadó. A vállalkozó döntésére bízták a 6–7. számlaosztály használatát, melyek elsősorban

a vezetői információk biztosítására voltak hivatottak. Ezek szabad használata lehetővé tette a vállalkozáson belüli egységek elszámoltatását, a költséggazdálkodás, az önköltségszámítás sajátos rendszerének kialakítását.

A törvény 15. §-ában felsorolásra kerültek számviteli alapelvek, összesen 11-t nevesítettek:

- a vállalkozás folytatásának elve,
- a teljesség elve,
- a valódiság elve,
- a világosság elve,
- a következetesség elve,
- a folytonosság elve,
- az összemérés elve,
- az óvatosság elve,
- a bruttó elszámolás elve,
- az egyedi értékelés elve,
- az időbeli elhatárolás elve.

Azzal a rövid kiegészítéssel, hogy az egyszerűsített mérleget készítő eltérő szabályt kellett, hogy alkalmazzon a teljesség- és az összemérés elve kapcsán, ugyanaz az árbevételét, a bevételét és a költségeket a pénz tényleges beérkezése és kifizetése időszakában volt köteles a könyveiben elszámolni.

Kettős könyvvitelt vezető vállalkozónak a könyvek év végi zárásához, a beszámoló elkészítéséhez leltárt kellett összeállítania, amely tételesen, ellenőrizhető módon tartalmazta a mérleg fordulónapján meglévő eszközöket és forrásokat mennyiségben és értékben. Ha a vállalkozó a számviteli alapelveknek megfelelő mennyiségi nyilvántartást nem vezetett, vagy a nyilvántartását nem folyamatosan vezette, akkor a leltározást mennyiségi felvétellel, illetve a csak értékben kimutatott eszközöknél és kötelezettségeknél egyeztetéssel minden évben a leltár összeállítását megelőzően köteles volt elvégezni.

Az egyszerűsített mérleg tételeit is leltárral kellett támasztani.

e) A kötelező könyvvizsgálat

Minden olyan vállalkozó, amely jogszabályi előírás miatt, vagy akár saját elhatározásából az éves beszámolóját, az egyszerűsített éves beszámolóját, vagy az egyszerűsített mérlegét közzétette, illetve köteles volt közzétenni, még a mérleg fordulónapja előtt egy bejegyzett könyvvizsgálót kellett hogy megbízzon, ha esetleg állandó, vagyis több évre választott könyvvizsgálója nem volt. A könyvvizsgálat célja annak megállapítása, hogy a vállalkozó által készített éves

beszámoló, egyszerűsített éves beszámoló, vagy egyszerűsített mérleg a törvény előírásai szerint készült, és ennek megfelelően megbízható és valós képet nyújtott a vállalkozó vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről. A vállalkozótól független könyvvizsgáló feladata volt a mérlegnek, az eredménykimutatásnak, a kiegészítő mellékletnek a valódiságának és szabályszerűségének, illetve a társasági szerződés, alapszabály betartásának ellenőrzése. A könyvvizsgáló az éves beszámolót, az egyszerűsített éves beszámolót, vagy az egyszerűsített mérleget véleményezte, a mérleget hitelesítette, vagyis hitelesítő záradékkal látta el. De ha a könyvvizsgáló azt állapította meg, hogy az éves beszámoló, az egyszerűsített éves beszámoló, vagy az egyszerűsített mérleg egészében vagy részben nem felel meg a törvény előírásainak és a valóságnak, akkor a hitelesítő záradék helyett elutasító, korlátozott, vagy függő záradékot adott, a hitelesítő záradék megtagadásának és okainak részletes feltüntetésével együtt.

A részvénytársaság, az 50 millió forintot meghaladó törzstőkével rendelkező korlátolt felelősségű társaság és az egyszemélyes korlátolt felelősségű társaság köteles volt a könyvvizsgálói záradékot is (hiszen a Gt. előírásainak megfelelően ezen társaságok esetében kötelező volt a könyvvizsgálat) tartalmazó éves beszámolóját – az üzleti jelentés kivételével –, illetve az egyszerűsített éves beszámolóját közzétenni. A kiegészítő melléklet közzétételétől el is lehetett tekinteni akkor, ha a könyvvizsgáló állásfoglalása szerint a vállalkozó valós vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzete egyértelmű megítéléséhez a beszámoló többi részében szereplő adatok elegendőek információval szolgáltak.

Összefoglalva a 1992. évi szabályokat, a számviteli alaptörvény nagyban megkönnyítette a gazdálkodók számára a számvittel kapcsolatos teendők és szabályok áttekintését. A könyvviteli kötelezettségnek a vállalkozások kétféle módon tehettek eleget. A módszer választhatósága összefüggött a „végtermék”, vagyis a beszámoló készítési kötelezettséggel is. Ugyanakkor a törvény pozitívumaként kiemelendő, hogy sok esetben a gyakorlati megvalósítást a vállalkozóra bízta, számos választási és mérlegelési lehetőséget adott. [FOGARASI (2011) 38.]

Számviteli alapelvek nevesítésre kerültek, illetve az eredménykimutatás két változata közül választhatott a vállalkozó, mely a tevékenységéhez leginkább igazodóan, a mérleg szerinti eredmény levezetésére szolgált.

Megállapítható, hogy a legnagyobb adminisztrációs kötelezettség a kettős könyvvitelt vezetőkre és azon belül is az éves beszámoló összeállítására kötelezett vállalkozókra hárult.

A beszámolóokban szereplő információk megbízhatóságát viszont nagyban növelte, hogy ez a törvény már előírta a letétbe helyezési kötelezettségen túl, a

nyilvánosságra hozatali, valamint a könyvvizsgáló általi ellenőrzésre vonatkozó szabályokat is.

A törvény a közzététellel kapcsolatban, a fokozatosság elvének betartása mellett, a következőket határozta meg előre: köteles a könyvvizsgálói záradékot is tartalmazó éves beszámolót – az üzleti jelentés kivételével –, illetve az egyszerűsített éves beszámolót közzétenni:

- 1994. január 1-jétől az a vállalkozó, amelynél a nettó árbevétel meghaladja az egymilliárd forintot;
- 1996. január 1-jétől annak a vállalkozónak, amelynél a nettó árbevétel meghaladja a 300 millió forintot;
- 1998. január 1-jétől pedig minden kettős könyvvitelt vezető vállalkozónak.⁸

5. 2001. január 1. után

A számvitelről szóló 2000. évi C. törvény, 2001. január 1-én lépett hatályba. Az új számviteli törvény a korábbi számviteli alaptörvényre és annak módosításaira épült, az alapelvek megtartása mellett és kiegészülve a szükséges módosításokkal. Ezen törvény célja változatlanul az, hogy minden érdekelt megbízható és valós képet kapjon a számviteli beszámolók elkészítése és azok közzététele során, a gazdálkodók vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről. A számviteli alaptörvény módosításának több oka is volt: meg kellett teremteni az összhangot az EU számviteli irányelveivel, a megbízható és valós összkép biztosításának előtérbe kerüléséhez a beszámolók formai és tartalmi elemeit, továbbá az értékelési szabályokat pontosítani kellett, szükségessé vált a kapcsolt vállalkozásokkal kapcsolatos információk kezelésének fokozása, illetve szigorítani kellett a számviteli beszámolók készítőivel szembeni követelményeket is.⁹

A törvény meghatározta a hatálya alá tartozók könyvvezetési és beszámolási kötelezettségét, az érvényesítendő alapelveket, szabályokat, a nyilvánosságra hozatalra, a beszámolók közzétételére és a könyvvizsgálatra vonatkozó szabályokat.

A törvény hatálya alá tartozott a gazdálkodó, melynek 5 típusát különbözteték meg. Vállalkozónak számított minden olyan gazdálkodó, aki a saját nevében és kockázatára nyereség- és vagyonszerzés céljából üzletszerűen, ellenérték fejé-

⁸ 1991. évi XVIII. törvény a számvitelről 72. § (2).

⁹ MKVK: *Számvitel 2001*. Budapest, 2000. 1.

ben termelő vagy szolgáltató tevékenységet végzett – beleértve a hitelintézetet, a pénzügyi vállalkozást, a befektetési vállalkozást és a biztosítóintézetet, illetve a külföldi székhelyű vállalkozás magyarországi fióktelepét is –, feltéve, hogy nem tartozott az államháztartás szervezetei vagy az egyéb szervezetek közé.

Ez a törvény egyértelműen kimondta, hogy nem tartoztak a hatálya alá az egyéni vállalkozók, de még az egyéni cégek sem.

A következőkben ismertetem a 2001. január 1-től hatályos, új számviteli törvény szerinti előírásokat a Top5 kötelezettségre vonatkozóan:

a) A könyvvezetési tevékenység

A könyvvezetés a kettős könyvvitel és az egyszeres könyvvitel rendszerében csak magyar nyelven¹⁰ történhetett. Kettős könyvvitelt volt köteles vezetni minden vállalkozó, amelyik éves beszámolót, egyszerűsített éves beszámolót, vagy összevont (konszolidált) éves beszámolót készített.

Egyszeres könyvvitelt volt köteles vezetni az egyszerűsített beszámolót készítő vállalkozó. Ide tartozott többek között a jogi személyiség nélküli gazdasági társaság is, ha korábban egyszerűsített beszámolót (mérleget) készített, vagy akkor, ha a vállalkozási tevékenységéből származó éves nettó árbevétele, két egymást követő évben sem haladta meg az 50 millió forintot, az általa foglalkoztatottak létszámától és a mérlegének főösszege nagyságától függetlenül.

b) Bizonylat kiállítási kötelezettség

A beszámoló formája az éves nettó árbevétel nagyságától, a mérleg főösszegétől, a foglalkoztatottak létszámától, illetve ezek határértékeitől függött.

A kettős könyvvittel alátámasztott beszámoló háromféle lehetett: éves beszámoló, egyszerűsített éves beszámoló, vagy összevont (konszolidált) éves beszámoló. Egyszeres könyvvittel alátámasztva csak egyszerűsített beszámoló készülhetett. A beszámolóban az adatokat ezer forintban¹¹ kellett megadni. Amennyiben a vállalkozó éves beszámolója mérlegének mérlegfőösszege meghaladta a százmilliárd forintot, akkor az adatokat millió forintban kellett megadni.

Éves beszámoló készítésére volt kötelezett (teljesen függetlenül a határértékektől) a részvénytársaság, a konszolidálásba bevont vállalkozás, a külföldi

¹⁰ A vámszabadterületi társaságnak és a devizakülföldinek minősülő társaságoknak, az éves beszámolót magyar nyelven kellett elkészítenie.

¹¹ A vámszabadterületi társaságnak és a devizakülföldinek minősülő társaságoknak, az éves beszámolót magyar nyelven, de akár a létesítő okiratban rögzített és MNB által jegyzett, konvertibilis devizában kellett elkészítenie.

székhelyű vállalkozás magyarországi fióktelepe és az a vállalkozó, akinél az üzleti év a naptári évtől eltért.

Az éves beszámoló részeit a mérleg, az eredménykimutatás és a kiegészítő melléklet (cash flow-kimutatással együtt) képezte. De az éves beszámolóval egyidejűleg üzleti jelentést is el kellett készíteni. Mérleget a vállalkozó az „A”, illetve „B” változat közül választhatott, az 1. számú melléklet szerint. Eredménykimutatást pedig választhatott az összköltség eljárású és a forgalmi költség eljárású „A” illetve „B” változatúak közül, tehát összesen négyféleből, a 2. és 3. számú mellékletek szerint. Minden tételnél fel kellett tüntetni az előző üzleti év megfelelő adatát, ezzel is biztosítva az adatok könnyebb és gyorsabb összehasonlíthatóságát.

Az egyszerűsített éves beszámoló a mérlegből (a választott változatnak csak a nagybetűvel és a római számmal jelölt tételeiből), az eredménykimutatásból (a választott változatnak csak a nagybetűvel és a római számmal jelölt tételeiből) és a kiegészítő mellékletből (szűkített adattartalommal) állt. Viszont üzleti jelentést az egyszerűsített éves beszámolóhoz kapcsolódóan nem kellett készíteni.

Az összevont (konszolidált) éves beszámoló az összevont (konszolidált) mérlegből, az összevont (konszolidált) eredménykimutatásból (a 6. számú melléklet szerint) és az összevont (konszolidált) kiegészítő mellékletből állt (benne a cash flow-kimutatás is). Az összevont (konszolidált) éves beszámoló készítésére kötelezett anyavállalat összevont (konszolidált) üzleti jelentést is köteles volt készíteni.

Az egyszerűes könyvvitelt vezető vállalkozó az üzleti évről december 31-i fordulónappal egyszerűsített beszámolót volt köteles készíteni, melynek részei: az egyszerűsített mérleg (4. számú melléklet szerint) és az eredménylevezetés (az 5. számú melléklet szerinti) voltak.

A kettős könyvvitelt vezető és a cégjegyzékbe bejegyzett vállalkozó köteles volt az éves beszámolót vagy az egyszerűsített éves beszámolót, valamint az adózott eredmény felhasználására vonatkozó határozatot, illetve, ha volt, akkor a könyvvizsgálói záradékot is, az adott üzleti év mérlegfordulónapjától számított 150 napon belül a cégbíróságnál letétbe helyezni. Pontos dátum helyett ez a határidő szerepelt a törvényben, hiszen a vállalkozók körében az üzleti év akár el is térhetett a naptári évtől.

Az anyavállalat az összevont (konszolidált) éves beszámolót, könyvvizsgálói záradékkal együtt a mérlegfordulónapjától számított 180 napon belül volt köteles a cégbíróságnál letétbe helyezni. Ez azért volt fontos, mert az egyedi beszámoló elkészítése és letétbe helyezése után még 1 hónap rendelkezésre állt az anyavállalati beszámoló összeállításához.

Az egyszeres könyvvitelt vezető és cégjegyzékbe bejegyzett vállalkozó az egyszerűsített beszámolót a tárgyévet követő év május 30-ig köteles volt a cégbíróságnál letétbe helyezni.

A cégbíróságnál letétbe helyezett minden egyes beszámoló adatai nyilvánosak voltak, azokról a cégbíróságnál bárki információt kérhetett, vagy akár másolati példányt is. A letétbe helyezéssel egyidejűleg a beszámolókat közzé is kellett tenni.

c) A bizonylatok megőrzése

A gazdálkodó az üzleti évről készített beszámolót, a leltárt, az értékelést, a főkönyvi kivonatot, továbbá a naplófőkönyvet és a részletező nyilvántartásokat olvasható formában, valamint az adatok feldolgozásánál alkalmazott, működőképes állapotban tárolt számítógépes programot legalább 10 évig köteles volt megőrizni. A könyvviteli elszámolást közvetlenül és közvetetten alátámasztó számviteli bizonylatokat legalább 8 évig kellett olvasható és visszakereshető formában megőrizni.

d) Számviteli politika kialakítása, éves áttekintése, törvénymódosítás miatti módosítási kötelezettsége

A törvényben nevesített összesen 14 db számviteli alapelv és az értékelési előírások alapján ki kellett alakítania, és írásban le kellett jegyeznie (alapítástól vagy módosítástól számítva 90 napon belül), a gazdálkodónak az adottságainak és körülményeinek leginkább megfelelő számviteli politikát.

A számviteli politika keretében el kellett készíteni: az eszközök és a források leltárkészítési és leltározási szabályzatát; az eszközök és a források értékelési szabályzatát; a pénzkezelési szabályzatot és az önköltségszámítás rendjére vonatkozó belső szabályzatot (ennek készítése alól a törvény mentesítette az egyszerűsített beszámolót készítő, illetve az értékhatárt el nem érő egyszerűsített éves beszámolót készítő vállalkozót).

A könyvek üzleti év végi zárásához, a beszámoló elkészítéséhez, a mérleg tételeinek alátámasztásához leltárt kellett végezni, vagyis a vállalkozónak a mérleg fordulónapján meglévő eszközeit és forrásait mennyiségben és értékben is meg kellett határoznia.

e) A kötelező könyvvizsgálat

A korábbi szabályokhoz képest kötelező volt a könyvvizsgálat minden kettős könyvvitelt vezető vállalkozónál. Kivéve, ha a vállalkozó éves (éves szintre

átszámított) nettó árbevétele az üzleti évet megelőző két üzleti év átlagában nem haladta meg az 50 millió forintot.

A számviteli alaptörvény 2000. évi újrakodifikálásával megtörtént az Európai Unió számviteli irányelvek és a magyar számviteli törvény közötti eltérések csökkentése. Az új számviteli törvény szerkezete már logikusabb felépítést követett, világos definíciókat tartalmazott, és az is tetten érhető, hogy az adózási célú számvitelről áthelyeződött a hangsúly a valóságkép bemutatására. Természetesen a nemzetközi gyakorlat változása is indokolta a módosításokkal egységes szerkezetbe foglalt új számvitel törvény megalkotását. [HORVÁTH-MÁNYÓ-VÁRÓCZI (2009) 12.]

6. Összefoglaló megjegyzések, következtetések

Az elmúlt évek során számos alkalommal módosították a számviteli törvényt, akár év közben is többször. Ezen módosítások szükségessége belső és külső okokra egyaránt visszavezethető. A hazai és nemzetközi piaci körülmények folyamatosan változtak, ezekkel együtt a gyakorlatban megoldandó problémák is a szabályok megváltoztatását indukálták.

A következőkben a napjainkban érvényes szabályok szerint tekintem át a Top5 számviteli adminisztrációs kötelezettséget:

a) A könyvvezetési tevékenység

A számviteli törvény hatálya alá tartozó gazdálkodók 5 típusába tartoznak: a vállalkozók, az államháztartás szervezetei, az egyéb szervezetek, a Magyar Nemzeti Bank, továbbá az általuk, illetve a természetes személy által alapított egészségügyi, szociális, kulturális és oktatási intézmények. Közülük a vállalkozók 2004. január 1. óta kizárólag kettős könyvvezetést alkalmazhatnak.

b) Bizonylat kiállítási kötelezettség

A vállalkozó az üzleti év könyveinek zárását követően, kettős könyvvezetéssel alátámasztott beszámolót köteles, magyar nyelven készíteni.

A beszámoló formája az éves nettó árbevétel nagyságától, a mérleg főösszegétől, a foglalkoztatottak létszámától, illetve ezek határértékeitől függ. A vállalkozó által készített beszámoló lehet: éves beszámoló, egyszerűsített éves beszámoló, mikrogazdálkodói egyszerűsített éves beszámoló, vagy összevont (konszolidált) éves beszámoló. 2004. január 1-től a vállalkozói körbe tartozó

gazdálkodók kizárólag kettős könyvvizetést alkalmazhatnak és emiatt egyszerűsített beszámolót nem készíthetnek!

3. táblázat: A számviteli törvény szerinti beszámoló formák 2023-ban

Beszámoló típusa	Éves beszámoló	Egyszerűsített éves beszámoló	Mikrogazdálkodói egyszerűsített éves beszámoló	Egyszerűsített beszámoló	Összevont (konszolidált) éves beszámoló	IFRS -esek szerinti éves beszámoló
Könyvvizetés	kettős	kettős	kettős	egyszeres	kettős	kettős
Beszámoló részei:	Mérleg Eredménykimutatás, Kiegészítő melléklet	Mérleg Eredménykimutatás, Kiegészítő melléklet	Mérleg Eredménykimutatás	Egyszerűsített mérleg Eredmény-levezetés	Konszolidált mérleg, Konszolidált eredménykimutatás, Konszolidált kiegészítő melléklet	Mérleg, Árféligo eredménykimutatás, Kiegészítő melléklet, Cash flow-kimutatás, Saját tőke változás kimutatás
Üzleti jelentés készítése	kötelező	nincs	nincs	nincs	kötelező	kötelező
Feltételek:	a) a mérlegfőösszeg az 1200 millió forintot, b) az éves nettó árbevétele a 2400 millió forintot, c) az üzleti évben átlagosan foglalkoztatottak száma az 50 főt.	a) a 100 millió forintot, b) a 200 millió forintot, c) a 10 főt.	a) a 100 millió forintot, b) a 200 millió forintot, c) a 10 főt.	Vállalkozó nem választhatja! Csak más egyszeres könyvitelt vezető gazdálkodó.	a) a 6000 millió forintot, b) a 12 000 millió forintot, c) a foglalkoztatottak száma a 250 főt.	Sztv. 9/A. §
Jogszabály	Sztv. III. Fejezet	Sztv. IV. Fejezet	398/2012. (XII. 20.) Korm. rendelet	Sztv. V. Fejezet	Sztv. VI. Fejezet	Sztv. V/A. Fejezet

Forrás: 2000. évi C. törvény a számvitelről és 398/2012. (XII.20.) Korm.rendelet, saját szerkesztésű ábra

Az éves beszámoló részeit: a mérleg, az eredménykimutatás és a kiegészítő melléklet (cash flow-kimutatással együtt) alkotják. De az éves beszámolóval egyidejűleg üzleti jelentést is el kell készíteni. A mérlegben (a vállalkozó az „A”, illetve „B” változat közül választhat, az 1. számú melléklet szerint) és az eredménykimutatásban (a vállalkozó választhatott az összköltség eljárású és a forgalmi költség eljárású változatok közül, a 2. és 3. számú mellékletek szerint) minden tételnél fel kell tüntetni legalább az előző üzleti év megfelelő adatát, ezzel is biztosítva az adatok könnyebb és gyorsabb összehasonlíthatóságát.

Az egyszerűsített éves beszámoló a mérlegből (a választott változatnak csak a nagybetűvel és a római számmal jelölt tételeiből), az eredménykimutatásból (a választott változatnak csak a nagybetűvel és a római számmal jelölt tételeiből) és a kiegészítő mellékletből (szűkített adattartalommal) áll. Viszont üzleti jelentést az egyszerűsített éves beszámolóhoz kapcsolódóan nem kell készíteni.

A mikrogazdálkodói egyszerűsített éves beszámoló készítésének sajátosságait a 398/2012. (XII. 20.) Kormányrendelet szabályozza. A mikrogazdálkodói egyszerűsített éves beszámoló csak két részből áll: mérlegből és eredményki-mutásból. Sem kiegészítő mellékletet, sem üzleti jelentést nem kell készíteni mellé.

4. táblázat: A benyújtott számviteli beszámolók formája és mennyisége a 2015–2019 közötti időszakban

Év	Mikrogazdálkodói egyszerűsített éves beszámoló	Egyszerűsített éves beszámoló	Éves beszámoló	IFRS-ek szerinti beszámoló*
2015	70.839	349.190	24.304	1
2016	82.079	338.374	23.284	5
2017	90.613	332.454	18.623	63
2018	95.062	319.168	17.215	94
2019	103.841	316.499	16.875	115

Forrás: DENICH (2022) i. m. 33. oldalán szereplő adatok és *Crefoport Scholar adatbázis alapján saját lekérdezés (az IFRS-ek szerinti éves beszámoló és az IFRS-ek szerinti konszolidált éves beszámolókat együtt).

Fontos még azt kiemelni, hogy a mikrogazdálkodói beszámoló alkalmazásával „jelentős adminisztrációs költségmegtakarítás volt remélhető a külső érdekhordozók információ ellátottságának komoly sérülése nélkül.” [BORDÁNÉ (2020) 170.]

Az összevont (konszolidált) éves beszámoló az összevont (konszolidált) mérlegből, az összevont (konszolidált) eredménykimutatásból (a 6. számú melléklet szerint) és az összevont (konszolidált) kiegészítő mellékletből állt (benne a cash flow-kimutatás is). Az összevont (konszolidált) éves beszámoló készítésére kötelezett anyavállalat összevont (konszolidált) üzleti jelentést is köteles volt készíteni.

2017. január 1-től éves beszámolóját az IFRS-ek szerint állíthatja össze az a vállalkozó, amelyiket a törvény a 9/A. § (1) felsorolja, de éves beszámolóját már az IFRS-ek szerint kell, hogy összeállítsa az a vállalkozó, amelynek értékpapírjait az Európai Gazdasági Térség bármely államának szabályozott piacán forgalmazzák, vagy hitelintézet, vagy a hitelintézettel egyenértékű prudenciális szabályozásnak megfelelő pénzügyi vállalkozás.¹²

A kettős könyvvitelt vezető és a cégjegyzékbe bejegyzett vállalkozó köteles az éves beszámolót, vagy egyszerűsített éves beszámolót, ha van, akkor a független könyvvizsgálói jelentéssel együtt, valamint az adózott eredmény felhasználására vonatkozó határozatot az adott üzleti év mérlegfordulónapját követő ötödik hónap utolsó napjáig letétbe helyezni.

Viszont az anyavállalat összevont (konszolidált) éves beszámolóját, a független könyvvizsgálói jelentéssel együtt az összevont (konszolidált) éves beszámolót

¹² 2000. évi C. törvény 9/A. § (2).

moló mérlegfordulónapját követő hatodik hónap utolsó napjáig köteles letétbe helyezni.

Arra a vállalkozóra szigorúbb határidő vonatkozik, amelynek értékpapírjait az Európai Gazdasági Térség bármely államának szabályozott piacán forgalmazzák, az éves beszámoló és az összevont (konszolidált) éves beszámoló letétbe helyezési kötelezettségének az adott üzleti év mérlegfordulónapját követő negyedik hónap utolsó napjáig köteles eleget tenni.

A vállalkozó a beszámoló letétbehelyezési és közzétételi kötelezettségét a 2016-os üzleti évtől kezdődően az Online Beszámoló és űrlapkitöltő Rendszeren (OBR-en) keresztül teljesítheti.

c) A bizonylatok megőrzése

A gazdálkodó a beszámolókat, az üzleti jelentéseket, valamint az azokat alátámasztó leltárokat, értékeléseket, a főkönyvi kivonatokat, továbbá a nyilvántartásokat olvasható formában legalább 8 évig köteles megőrizni. A könyvviteli elszámolást közvetlenül és közvetetten alátámasztó számviteli bizonylatokat is legalább 8 évig kell olvasható és visszakereshető formában megőrizni.

d) Számviteli politika kialakítása, éves áttekintése, törvénymódosítás miatti módosítási kötelezettsége

A számviteli alapelvek és az értékelési előírások alapján ki kell alakítani és írásba kell foglalni a vállalkozó adottságainak, körülményeinek leginkább megfelelő számviteli politikát. A számviteli politika tartalmazza a vállalkozóra jellemző szabályokat, előírásokat, módszereket, hogy mit tekint a számviteli elszámolás, az értékelés szempontjából lényegesnek, nem lényegesnek, jelentősnek, továbbá, hogy törvényben felsorolt lehetőségek közül melyiket választja és alkalmazza.

A számviteli politika keretében el kell készíteni: az eszközök és a források leltárkészítési és leltározási szabályzatát; az eszközök és a források értékelési szabályzatát; a pénzkezelési szabályzatot, illetve ha kötelezett rá a vállalkozó, akkor az önköltségszámítás rendjére vonatkozó belső szabályzatot is.

Mentesül viszont a számviteli politika készítési kötelezettség alól a mikrogazdálkodói egyszerűsített éves beszámolót készítő vállalkozó, ugyanis rá a 398/2012. (XII. 20.) Kormányrendelet szabályai vonatkoznak, mely szabályozza és egyesével megadja az egyébként a számviteli törvényben több esetben is felsorolt választási lehetőségeket.

5. táblázat: A számviteli alapelvek prioritásának változása

1991	1995–1997	2001	2004
átalakuló, zilált gazdaság	stabilizáció, konszolidáció	EU közelítés	EU csatlakozás
óvatosság elve	óvatosság elve és valódiság elve	valódiság elve és óvatosság elve	valódiság elve

Forrás: TÓTHNÉ (2010) 54.

A számviteli törvény módosításai, vagyis a számviteli alapelvek közötti hangsúly-eltolódások jól jelzik a prioritások változását és egyben a piaci igényekre reagáló elmozdulást is. [TÓTHNÉ (2010) 54.]

e) A kötelező könyvvizsgálat

Minden kettős könyvvitelt vezető vállalkozó esetében kötelező a könyvvizsgálat, kivéve, ha az üzleti évet megelőző két üzleti év átlagában a vállalkozó éves nettó árbevétele nem haladta meg a 300 millió forintot, és ezzel együttesen teljesül, hogy az üzleti évet megelőző két üzleti év átlagában a vállalkozó által átlagosan foglalkoztatottak létszáma nem haladta meg az 50 főt.

Hazánkban a jogszabályon alapuló kötelező könyvvizsgálat értékhatárát 2012-től duplájára, 2014-től pedig a háromszorosára emelték. A szakma véleménye azonban megoszlik, van olyan könyvvizsgáló, aki szerint az ellenőrzés hiánya kockáztathatja a költségvetési adóbevételek befolyását, sőt akár a piac tisztaságát, ellenben mások szerint az értékhatár-emeléssel a piac megtisztul és a valódi értéket nyújtó könyvvizsgálat felértékelődik. [LUKÁCS (2017) 7.]

A számviteli adminisztrációs kötelezettségek részletes áttekintése után, azt láthatjuk, hogy az elmúlt 35 év során sokat változtak. A gazdasági átalakulás időszakában hatályos szabályokhoz képest mára azt tapasztalhatjuk, hogy egyetlen könyvviteli módszer – a kettős könyvvezetés – áll rendelkezésre a vállalkozók számára, ez viszont nagyban megkönnyíti, ha esetleg a határértékek tartós átlépése miatt egy másik beszámoló formára kell áttérni. A legalacsonyabb határértékek alatt maradó mikrogazdálkodók beszámolója csak mérlegből és eredménykimutatásból áll, továbbá mentesülnek a számviteli politika és az annak keretében kötelezően elkészítendő szabályzatok készítése alól, vagyis ezzel kikerültek az elvi alapú számviteli szabályozás alól.

Ugyanakkor fel kell hívnom a figyelmet arra, hogy a 4. táblázat az elmúlt évek tapasztalatait mutatja. Ami azt jelenti, hogy a jogalkotók kimondottan adminisztrációs teher-csökkentési szándéka ellenére a mikrogazdálkodók maradtak inkább a már megszokott, egyszerűsített éves beszámoló összeállítá-

sánál, így „a közzététel egyszerűsítése kérdés ebben a nemzetgazdaság számára fontos gazdálkodói körben továbbra is nyitott marad.” [BORDÁNE RABÓCZKI (2020) 170.]

A bizonylatok megőrzésére rövidebb időtartamot állapít meg a törvény. Az elektronikus formában történő letétbe helyezés és a közzétételi kötelezettség együttes teljesíthetősége is meggyorsítja és egyszerűsíti a folyamatokat. A kötelező könyvvizsgálati értékhatár fokozatos emelésével is csökkentek az adminisztrációs terhek.

Teljes mértékben egyetértek azzal a megállapítással, hogy „a számvitel nem önmagáért van, hanem hogy a megfelelő információkat szolgáltatssa a különféle területeknek.” [FILYÓ (2011) 12.]

A kontinentális európai számvitelre jellemző tulajdonságok a magyar szabályokat is erőteljesen áthatják. A magyar számviteli törvény előírásainak megfelelően levezetett *Adózás előtti eredmény* valójában csak egy kiindulási összeg. Ugyanis az adó alapja valójában a társasági adóról szóló törvény vagy a kisvállalati adóról szóló törvény alapján kerül megállapításra. Az eredménykimutatásban az *Adófizetési kötelezettség* elnevezésű sor az adóbevallás alapján levezetett adót tartalmazza, majd ennek a figyelembevételével kerül meghatározásra az *Adózott eredmény*.

Az egyéb adók, járulékok és közterhek bejelentési, nyilvántartási, bevallási és befizetési kötelezettségeiből származó adminisztratív terheket tovább növelik a túlfizetésekről, illetve a visszaigényelhető összegekről folyamatosan vezetett nyilvántartások.

A számviteli- és az adórendszerünk bonyolultsága abból is fakad, hogy nagyon sokféle (több mint száz!) a pénzügyi elvonás¹³ fajtája, illetve az, hogy az egyes jogszabályok nem minden esetben harmonizálnak egymással. Sőt az is gyakran előfordul, hogy a gazdálkodóknak több hivatal vagy szervezet felé is adatot kell szolgáltatniuk, olykor párhuzamosan, de akár eltérő határidők betartása mellett.

¹³ Ld. a NAV honlapján a 2023. január 11-étől érvényes Adóztatási számlaszámok és adónemek listáját.

Hivatkozások

- ADORJÁN–BARY–BÍRÓ–FRIDRICH–LUKÁCS–PÁL–RÓTH–UJVÁRI–VEIT: *Számvitel 2001*. Oktatási anyag. Budapest, Magyar Könyvvizsgálói Kamara (MKVK), 2000. Előszó és 1.
- Katalin BOTOS: Burden of the past and challenges for the future. *Heller Farkas Füzetek*, 2005/1. 32–45.
- BORDÁNÉ RABÓCZKI Mária: *A társaságirányítás számviteli és pénzügyi tényezői*. Budapest, Wolters Kluwer Hungary, 2020. 168–170.
- Crefoport (2023): <https://www.crefoport.hu/scholar> (letöltve: 2023. június 9.)
- DENICH Ervin: *A számviteli beszámolók minőségének elméleti aspektusai, vizsgálati modelljei és ezek adaptálási lehetőségei a magyar mikro-, kis és középvállalkozások számviteli beszámolóira*. Doktori értekezés. Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar, 2022. 33.
- European Commission: Better Regulation Guidelines SWD (2021) 305 final. elérhetősége: https://commission.europa.eu/system/files/2021-11/swd2021_305_en.pdf (letöltés időpontja: 2023. május 20.)
- European Commission: Better Regulation Toolbox 2023 elérhetősége: https://commission.europa.eu/law/law-making-process/planning-and-proposing-law/better-regulation/better-regulation-guidelines-and-toolbox/better-regulation-toolbox_en (letöltés időpontja: 2023. július 20.)
- FILYÓ Janka: *Kkv-k számviteli beszámolási rendszere*. TM 35. sz. műhelytanulmány. Versenyképesség Kutatások Műhelytanulmány-Sorozat, Budapesti Corvinus Egyetem, 2011. 12. elérhetősége: https://www.uni-corvinus.hu/contents/uploads/2022/03/TM35_Filyo_Janka.pdf (letöltés időpontja: 2023. május 20.)
- FOGARASI Erzsébet: *A számvitel szabályozásának változásai Magyarországon, jelenlegi helyzet, lehetséges jövőképek*. Szakdolgozat. Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, 2001. 38.
- Az adminisztratív terhek Magyarországon*. Jó Kormányzás Program, Szakmai háttér IV. Hétfá Kutatóintézet, 2010. 3. elérhetősége: https://hetfa.hu/wp-content/uploads/HSZH04_Admininterhek_Magyarorsz%C3%A1lgon_ISSN.pdf (letöltés időpontja: 2023. január 12.)
- HORVÁTH Katalin – MÁNYÓ-VÁRÓCZI Violetta: *Számvitel*. Budapest, Szent István Társulat, 2009. 12.
- IVÁNCICS Vera – NAGY-SZILITSÁN Eszter – VERESS Gábor: *A vállalkozói adminisztratív költségekre gyakorolt hatások vizsgálata*. NGM, 2011.

- elérhetősége: <https://hatasvizsgalat.kormany.hu/download/0/48/20000/vallatcs.pdf> (letöltés időpontja: 2023. március 12.)
- KATONA Klára: *Vonzások és választások a tőkepiacon*. Budapest, Gondolat, 2007. 128.
- Központi Statisztikai Hivatal: Működő, valódi új, valódi megszűnt vállalkozások száma gazdálkodási forma szerint elérhetősége: https://www.ksh.hu/stadat_files/gsz/hu/gsz0007.html (letöltés időpontja: 2023. február 1.)
- Nemzeti Adó- és Vámhivatal: Adóztatási számlaszámok és adónemek jegyzéke elérhető: <https://nav.gov.hu/ugyfeliranytu/szamlaszamok/szamlaszamok/nav-adoztatasi-szamlaszamok> (letöltés időpontja 2023. július 14.)
- LAKY Teréz – NEUMANN László: A nyolcvanas évek „kisvállalkozói”. In: ANDORKA R. – KOLOSI T. – VUKOVICH Gy. (szerk.): *Társadalmi Riport 1990*. Budapest, Tárki, 1990. 276.
- LAKY Teréz: A privatizáció foglalkoztatási hatásai. In: ERŐSS Á. (szerk.): *Számadás a tálentumról sorozat*. Budapest, Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt., 1999. 38.
- LUKÁCS János: *Ellenőrzési esettanulmányok*. Budapest, MKVK Oktatási Központ Kft., 2017. 7.
- RESZKETŐ Petra – VÁRADI Balázs: *Vállalkozásokat érintő adminisztratív terhek, versenypolitikai következmények*. Budapest Intézet, 2010. 31–33. elérhetősége: https://gvh.hu/data/cms1000637/4_Budapest%20Int%C3%A9zet_Tanulm%C3%A1ny.pdf (letöltés időpontja: 2023. július 8.)
- SCHMUCK Ottó: *Vállalkozások Magyarországon 1992–2008*. Budapest, ECOSTAT, 2010. 11. elérhetősége: http://www.opmi.hu/Hungarian/Almenuk/Vallalkozas_statisztika/letoltheto_tanulmanyok/idoszaki_39.pdf (letöltés időpontja: 2023. július 10.)
- SZALAI Ákos: A tőkeminimum leszállítása korlátolt felelősségű vállalatokban. *Közgazdasági Szemle*, LV. évf., 2008. június, 548. elérhetősége: <https://epa.oszk.hu/00000/00017/00149/pdf/04szalai.pdf> (letöltés időpontja: 2023. június 20.)
- TÓTHNÉ SZABÓ Erzsébet: *A kiegészítő melléklet szerepe és tartalma a számviteli információ hordozta „megbízható és valós kép” kialakításában*. Doktori (PhD) értekezés. Sopron, Nyugat-magyarországi Egyetem, 2010. 54.
- VÁRÓCZINÉ FARAGÓ Katalin: *Könyvviteli és könyvvezetési ismeretek*. Budapest, Perfekt, 1990. 187.

AZ INNOVÁCIÓ ÁLLAMI TÁMOGATÁSÁNAK EREDMÉNYEI ÉS PROBLÉMÁI A KKV.-K KÖRÉBEN*

CSATH Magdolna**

1. Bevezetés és a kutatás célja

Az OECD már 2005-ben így fogalmazott: az innováció, az új technológiák alkalmazása és a tudományos felfedezések piaci hasznosítása a fenntartható gazdasági növekedés alapvető forrása. A jövőben pedig egy ország innovációs teljesítménye még fontosabb lesz a gazdasági és társadalmi sikerhez. (OECD, 2005)

Az innováció új értéket, igényes munkahelyeket teremt. Viszont a folyamatosan innováló cégek aránya Magyarországon csak 9,4%. Az osztrák érték 19,3, a svéd 27,2, a luxemburgi pedig 23,1%. Az EU-s átlag 26,2%. A magyar pozíció az EU-ban a 23.¹ Ez a pozíció csaknem megegyezik az EU 2022. évi Innovációs teljesítménytábláján elért 21. helyezéssel.² Ugyanakkor az állam növekvő összegeket fordít a kutatás-fejlesztés és innováció támogatására. Ezt mutatja az is, hogy 2021-ben a GDP arányos K+F ráfordítás elérte az 1,64%-ot, amellyel Magyarország az EU-ban a középmezőnybe került. Ahogyan azonban azt a különböző hazai és nemzetközi elemzések bizonyítják, a ráfordításokkal kapcsolatos eredmények tekintetében viszont nagy lemaradásban vagyunk. A kutatás célja az volt, hogy vállalati felmérések keretében vizsgáljuk az alacsony eredmény szint lehetséges okait, és ajánlásokat fogalmazzunk meg a döntéshozók részére a forrásfelhasználás hatékonysága növelésének módszereivel kapcsolatban.

* A kutatást az NKFIH Alap támogatta.

** Prof. Dr. Csath Magdolna, egyetemi tanár, Pázmány Péter Katolikus Egyetem.

¹ Community Innovation Survey: latest results. (2021): Eurostat 2021.07.08. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/inn_cis11_inact/default/table?lang=en . Letöltve: 2023.07.04.

² European Innovation Scoreboard 2022 EC <https://research-and-innovation.ec.eu/statistics/performance-indicators/european-innovation-scoreboard> Letöltve 2023.07.04.

Az erőforrások hatékonyabb felhasználása azért kulcskérdés, mert az szoros kapcsolatban van a termelékenység általános szintjének növelhetőségével. Az az ország, amely nem tudja növelni erőforrás hatékonyságát, az a versenyképességben is lemarad. Ezzel kapcsolatban figyelmeztető jel az IMD Nemzetközi Versenyképességkutató 2023. évi jelentése, amely szerint Magyarország 2022-ről 2023-ra hét hellyel rontotta versenyképességi pozícióját a 64 vizsgált ország között (IMD 2023).

Másrésről a termelékenység javításához nagy helyi hozzáérték előállításra van szükség, amely pedig nem képzelhető el innováció nélkül. A kutatás céljait ezért a következőképpen foglalhatjuk össze:

- melyek a gyenge hazai innovációs teljesítmény legfőbb okai?
- mire és milyen hatékonysággal használják fel a cégek az állami innovációs támogatásokat?
- a nemzetközi összehasonlítások alapján mit csinálnak jobban mások?
- milyen kapcsolatrendszerek alakulnak ki a cégek között az innovációk megvalósítása során?
- milyen következtetések vonhatók le és milyen javaslatok fogalmazhatók meg az innovációs eredmények javíthatóságával kapcsolatban?

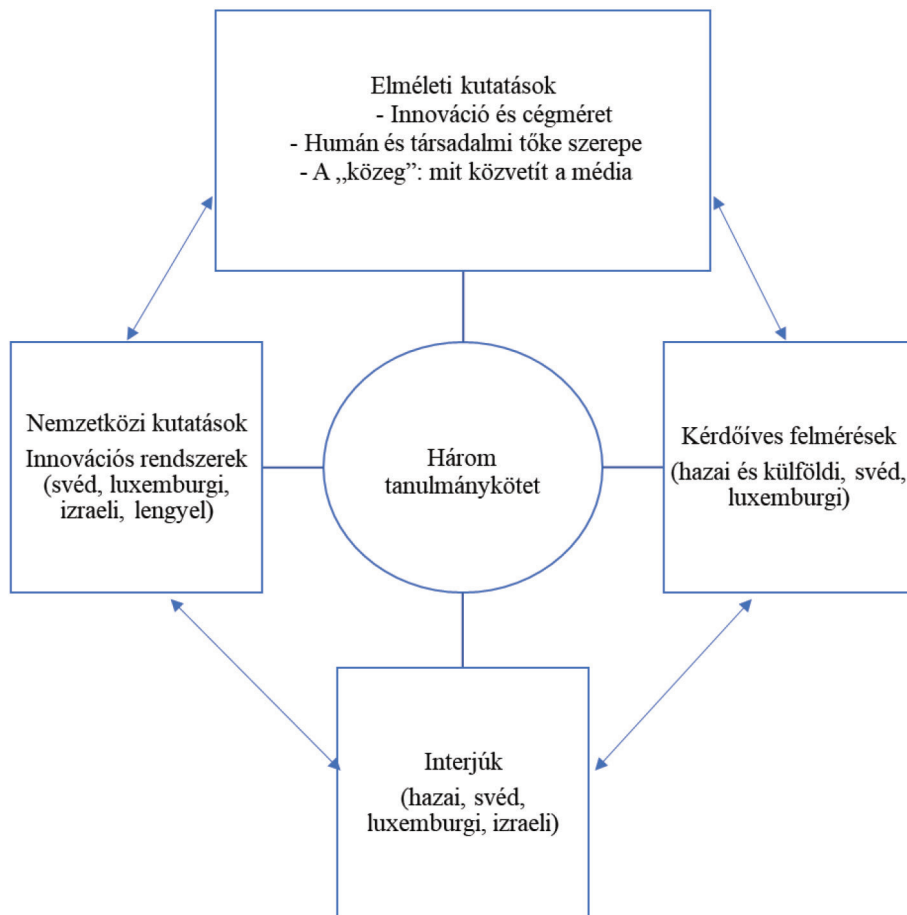
A kérdésekre a válaszokat egy közel két évig tartó, az NKFIH-tól elnyert kutatási támogatás keretében 19 kutató részvételével kerestük.

2. Módszertan

A kutatás rendszerét az 1. ábra foglalja össze.

A kutatás kérdőíves felmérésre és interjúkra támaszkodott. Ezt egészítette ki a széleskörű hazai és nemzetközi irodalomfeldolgozás, valamint további céges és intézményi interjúk Svédországban, Izraelben, Luxemburgban és Lengyelországban. A magyar mintában azok a cégek szerepelnek, amelyek állami innovációs forrásból támogatást kaptak. A cégek többsége magyar tulajdonú kis és közepes méretű vállalat. A kutatás során azt is megvizsgáltuk, hogy az állami segítséghez kapcsolódott-e saját forrásból is K+F ráfordítás, valamint, hogy az egyszeri támogatás ki tudott-e váltani a vállalatoknál hosszabb távú hatásokat, előidézett-e a vezetési-szervezési rendszerben, a munkavállalók képzettségében is megjelenő másodlagos innovációkat. Összesen 150 kérdőívet dolgoztunk fel, amelyet 40 személyes mélyinterjú – körülbelül egy óra időtartamú – egészített ki.

1. ábra. A kutatás rendszere



3. Néhány fontos innovációs adat

A kutatás keretében részletesen elemeztük a magyar gazdaság innovációs helyzetét. Ezzel kapcsolatban a legfontosabb tanulmány az EU Innovációs teljesítménytáblázata (EU 2022) és az EU innovációs adatfelvétele. Az EU 2022. évi innovációs teljesítménytáblájában Magyarország a 21. helyen van úgy, hogy a magyar innovációs teljesítmény az EU-s átlaghoz mérve romló tendenciát mutat. 2022-ben a magyar innovációs index értéke csupán az EU-s átlag 69,8%-át éri el. Az innovatív cégek aránya Magyarországon 32,7%. A cseh érték 56,9, a lengyel 34,9, az osztrák 60%. Miközben az állami innovációs

támogatás szintje az EU-s átlaghoz mérve nagyon magas, az elért eredmények nagyon szerények. Ezt látjuk az 1. táblázatban.

1. táblázat: *Néhány fontos innovációs adat az EU átlaghoz viszonyítva (2022)*

Az EU átlag = 100	
Állami innovációs támogatás az üzleti szektornak	135,7
Cégek saját innovációs ráfordításai	79,7
Egy alkalmazottra jutó céges innovációs kiadás	43,3
Intellektuális eredmények (szabadalom, trademark)	52,3
Innovatív cégekben alkalmazottak aránya	33,3

Forrás: EU, 2022

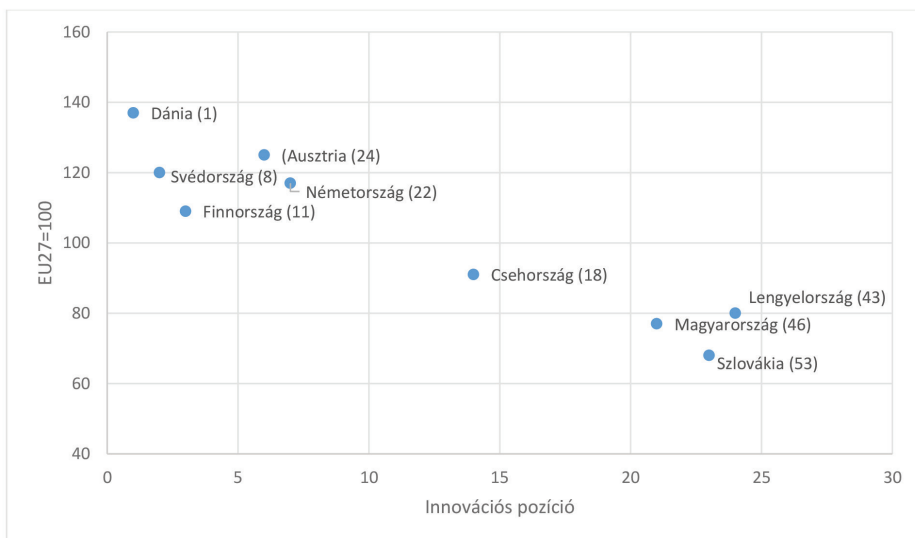
Az adatok szerint a jelentős állami innovációs ráfordítások nem indítanak be jelentős céges beruházásokat, nem járnak jelentős szellemi teljesítményekkel és innovatív munkahely bővüléssel. Fontos adatok az innovatív tevékenységekre ható környezeti jellemzők is. Az innovációs környezettel kapcsolatban lényeges kérdés, hogy mennyire jó innoválni, vállalkozni Magyarországon? Mennyire jellemző az innováció kultúra megléte? Erre a kérdésre a GEM kutatás keresi a választ.³

A vizsgált 50 ország között a vállalkozói kultúra tekintetében – ahogyan ezt a mi kutatásunk is kimutatta – Izrael vezet. Magyarország valamennyi vizsgált területre elért eredményének átlaga tekintetében a 27. helyen van. A leggyengébb helyezését a vállalkozást támogató társadalmi és kulturális jellemzőkre, a kormányzati innovációs politikák „célzottságára” (relevanciájára) és hatásosságára, a bürokratikus szabályok terheire és az iskolai vállalkozói képzés gyengeségére kapta. Jó pontszámot ért el viszont a szükséges fizikai infrastruktúra meglétére. Ez a vélemény minden, általunk idézett elemzésben megtalálható, és a kérdőíves felmérések és az interjúk során is megfogalmazódott. Nagy lehetőség, de egyben kényszer is, hogy a gyorsan változó környezetbe a magyar gazdaság és társadalom rugalmasan, ellenállóképességét tudásra és innovációra alapozva, másoktól tanulva, de jelentős saját tudást létrehozva kapcsolódjék be. Az innováció segíti a felzárkózást, a társadalomban és a gazdaságban egyaránt. De csak a hatékony, azaz a ráfordításokból (az inputokból) maximális eredményt (outcome, hatás) termelő innováció hoz gyors és valódi felzárkózást. Ez azt jelenti, hogy kevesebb pénzből is ki lehet hozni jó eredményeket, és sok pénzt is el lehet költeni kevés eredménnyel.

³ https://ec-europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_21_3048 (Letöltve: 2021.08.03.)
Global Entrepreneurship Monitor, 2021/2022 Global Report. Babson College, UK.

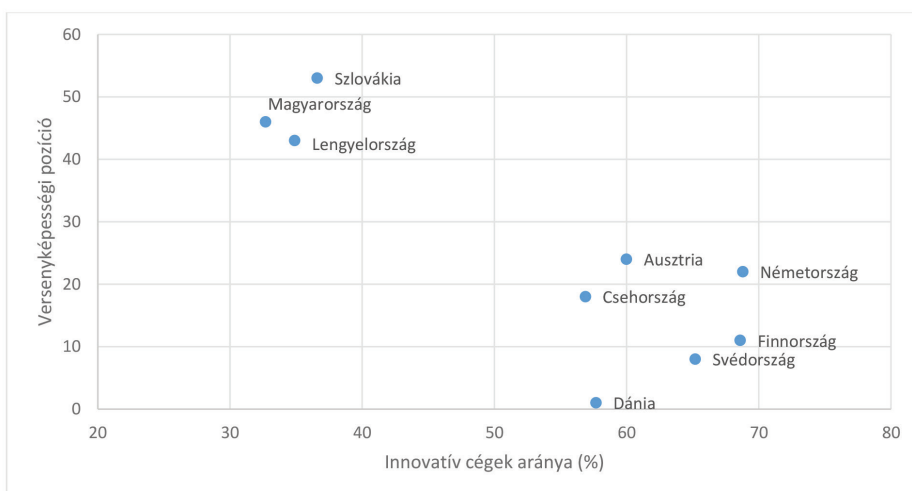
Az adatok közötti fontos összefüggésekre világít rá a 2. és 3. ábra. Megjegyzendő, hogy a 2. és 3. ábrán már a kutatás befejezése után megjelent EU Innovációs teljesítmény táblában szereplő sorrendeket látjuk.

2. ábra: Az egy főre jutó GDP (EU=100, 2022) és az innovációs pozíció összefüggése (EU 2023). Zárójelben: versenyképességi helyezés.



Forrás: Eurostat 2023, EU 2023, IMD 2023

3. ábra: Az innovatív cégek aránya (%) (Community Innovation Survey, 2018–2020) és a versenyképességi pozíció (IMD, 2023)



Forrás: IMD 2023, CIS 2020

A 2. ábra bizonyítja, hogy a bemutatott országok esetén az innovációs pozíció, a létrehozott egy főre jutó GDP (EU=100) érték és a versenyképesség között szoros kapcsolat van, vagyis az innovatívabb országok nagyobb érték teremtésére képesek, és egyben jobb pozícióban vannak a versenyképességi rangsorban. Csehország javította versenyképességi és innovációs pozícióját, de az egy főre jutó GDP EU-s átlaghoz viszonyított értéke, bár a többi V4 országnál sokkal jobb helyzetben van, a fejlett gazdaságú országok szintjét még nem érte el.

A 3. ábra pedig az innovatív cégek aránya és a versenyképesség közötti kapcsolatot mutatja be néhány ország esetén. Eszerint – érthető módon – az innovatív cégek aránya befolyásolja az általános innovációs pozíciót. A bemutatott adatok és összefüggések aláhúzzák az innováció fontosságát és egyben megerősítik, hogy az innovációs helyzet elemzése kulcsfontosságú kutatási feladat.

4. Nemzetközi kapcsolatok

A nemzetközi innovációs környezet jellemzőit külföldön végzett kérdőíves felmérések és mélyinterjúk alapján vizsgáltuk. A mintában Svédország, Luxemburg, Lengyelország és Izrael szerepel. A svéd, luxemburgi és izraeli felmérés főbb megállapításait a 2–4. táblázatok tartalmazzák.

2. táblázat: A svéd innovációs rendszer és a társadalom innovációhoz való hozzáállása főbb jellemzői

Az innovációt segítő társadalmi-kulturális jellemzők
erős szociális háló, magas életszínvonal, amely növeli a vállalkozások biztonságát - kritikus gondolkodás, a problémák felszínre hozása természetes, és pozitív fogadtatásra számíthat sokszínű, kiegyensúlyozott gazdasági szerkezet, magas, 73,4%-os szolgáltatási tevékenység aránnyal a teljes hozzáadott értékben magas társadalmi tolerancia szint az innováció nemcsak a cégek dolga: „társadalmiasított innováció”
A pályázati rendszer jellemzői
Jól kiépített és stratégiai szinten összehangolt innovációs rendszer, központjában a Vinnova innovációs ügynökséggel. A Vinnova mottója: „az innováció olyan bátor gondolkodás, amely javítja az emberek életét és a bolygó állapotát. Ezért az innovációra mindenhol szükség van.” A mottóval összhangban a pályázati rendszer rendszerszemléletben kezeli az innovációt, vagyis vizsgálja annak társadalmi és környezeti hatásait is. A támogatási rendszer különös figyelmet fordít a kisvállalkozásokra. Hangsúlyos kérdés a pályázatok megítélésénél azok hatása a területi különbségek csökkentésére.

A pályázati rendszer kiemelten támogatja az ökoszisztémák létrejöttét és azok hosszútávú sikeres működését. A Vinnova ezt így fogalmazza meg: a teljes ország – nemcsak a gazdaság, hanem a társadalom – innovációs képességét kell erősíteni. Az előzőhöz kapcsolódóan nagy hangsúlyt helyeznek a civil társadalom innovativitásának támogatására, az úgynevezett társadalmi innovációs megoldásokra, amikor átlagemberek állnak össze azért, hogy egy társadalmi problémát megoldjanak, ami erősíti a társadalmi tőkét is.

A svéd pályázati rendszerben nem ismert a korrupció.

A pályázáshoz nincs szükség pályázatírók részvételére.

Forrás: CSATH (szerk., 2022)

3. táblázat: A luxemburgi innovációs rendszer és a társadalom innovációhoz való hozzáállása főbb jellemzői

<p>Az innovációt segítő társadalmi-kulturális jellemzők</p> <p>„let’s make it happen” szemlélet: gyakorlatorientáltság, megoldásra törekvés, a megvalósítás, az eredmény fontossága</p> <p>az innováció társadalmi és morális támogatottsága magasszintű és inspiráló környezetet teremt</p> <p>az innovációt az állam és a kamarák is népszerűsítik</p> <p>a tudás és tudomány magas szintű társadalmi megbecsültsége</p> <p>mindenhol vállalkozások nőnek ki a földből</p> <p>nyitottság, a másoktól való tanulás kultúrája</p> <p>„nemzeti imázs”: együttműködés, a csapatmunka kultúrája</p> <p>erős társadalmi tőke, erős közösségi tudat, magas bizalmi szint</p> <p>a rengeteg hazai és nemzetközi verseny a vállalkozók számára a korai visszajelzések lehetőségét, kapcsolatok építését teszi lehetővé</p> <p>megtiszteltetés nemzetközi versenyen Luxemburgot képviselni</p> <p>az angol nyelv használatának elterjedtsége</p> <p>a multikulturális környezet is ösztönzi az innovációt</p> <p>kiterjedt kockázati tőke lehetőségek</p>
<p>A pályázati rendszer jellemzői</p> <p>a pályázatnál annak nemcsak műszaki tartalmát, de társadalmi hatását is értékeli</p> <p>a pályázatoknál nagy hangsúlyt fektetnek a folyamat- és szervezetinnovációra</p> <p>lehet pályázni a munkavállalók továbbképzésére is</p> <p>pályázni lehet az innováció bármely szakaszában</p> <p>a kis cégek számára „indító” források állnak rendelkezésre, de vannak „gyorsító pályázatok” is</p> <p>a kisvállalkozások általában kiemelt figyelemre számíthatnak</p> <p>fontos a gyors és gyakorlati eredmény, lehet később „tökéletesíteni”. A pályázó az innováció megvalósítása során, annak bármely szakaszában szakmai támogatást kaphat.</p> <p>a sokszínű és vállalkozóbarát üzleti környezetben könnyű az ötleteket – a nemzetközi szerepvállalást megelőzően – a helyi piacon tesztelni</p> <p>a pályázati pénzek felhasználását szigorúan ellenőrzik. A megmaradt pénzt vissza kell fizetni</p> <p>a pályázati rendszerben a korrupció lehetősége teljesen kizárt</p> <p>az állami hivatalok és a cégek között kölcsönös bizalmon alapuló kapcsolat van</p> <p>a pályázatíráshoz nincs szükség pályázatírók igénybevételére</p> <p>végül egy interjúalany véleménye: „Luxemburgot a barátságos üzleti környezet miatt választottuk. A szabályok, állami kezdeményezések inkább segítik az üzletet, mint nehezítenek azt. A kormány nyitott a párbeszédre, pártolja és támogatja az innovációt.”</p>

Forrás: CSATH (szerk., 2022)

4. táblázat: Az izraeli innovációs rendszer és a társadalom innovációhoz való hozzáállása főbb jellemzői

<p>Az innovációt segítő társadalmi-kulturális jellemzők</p> <p>a környezet által támogatott erős önmegvalósítási hajlam, önbizalom a tanultság becsülete erős kockázatvállalási hajlandóság a kudarc tanulási lehetőség, nem fűződnek hozzá negatív vélemények vagy érzések, pl. a csődbejutott cég is kaphat támogatást a vállalkozás és vállalkozói életforma népszerű, és általános megbecsültségnek örvend magas szintű szociális érzékenység szerteágazó és bizalmon alapuló informális kapcsolatok segítik az innovációs együttműködéseket egy lakosra jutó „START-UP”-ok sokasága erős társadalmi tőke, kohézív társadalom</p>
<p>A pályázati rendszer jellemzői</p> <p>Minden vállalkozás számára van valamilyen lehetőség: a cél, „el tudjon indulni”. A „szelektálás” a második lépés. A bírálókat során nemcsak az innováció fontos, hanem az is, hogy milyen problémára kínál megoldást, vannak-e kedvező társadalmi hatásai, például a környezetvédelem vagy a fenntarthatóság területén, hogyan járul hozzá az izraeli nemzetgazdaság fejlődéséhez. A cégek típusa, életkora szerint vannak „magvető, induló, növekvő” stb. cégeknek szánt pályázati lehetőségek. Lehet pályázni munkaerő képzésre, pl. IT továbbképzésre. A hasonló területeken pályázókat az Innovációs Hatóság „összeköti” egymással, segítve az együttműködés kialakulását. Ha a pályázó „elakad”, gyors segítségre számíthat, mert folyamatos és szoros a kapcsolat a hatóságok és a pályázók között a siker érdekében. Nagy hangsúlyt fektetnek az egyetemi-céges együttműködésekre. Problémák esetén ingyenes szakértői támogatás (innováció menedzsment, szellemi tulajdonnal kapcsolatos jogi problémák) vehető igénybe. Az állami szervezetek és a cégek közötti bizalmon alapuló valós partneri kapcsolatok vannak. Nem jellemző pályázati írók igénybevétele.</p>

Forrás: CSATH (szerk., 2022)

A külföldi példák arra mutatnak rá, hogy az innovációs eredményekre nagy hatással van az általános környezet, azon belül a helyi innovációs és pályázati rendszerek működése.

Fel kell figyelnünk a partneri kapcsolatok erősségére, a piaci viszonyok átláthatóságára és az alacsony bürokrácia szintre, mint a céges innovációt támogató környezeti feltételekre.

5. Hazai felmérési eredmények

A vállalati interjúk és felmérések kapcsán a kutatók a vállalati innovációs tevékenység gyenge pontjait így foglalták össze:

- általában nincsenek kidolgozott innovációs stratégiák. A vezetők úgy gondolják, hogy elég, ha a tervek a „fejükben vannak”, sok az „ad hoc” döntés
- nem jellemző az üzleti modellek kidolgozása
- nincsenek nemzetközi piaci előrejelzések
- jellemzők a hierarchikus szervezetek, a „főnökség tud mindent” szervezeti kultúra, illetve a „kifelé mutató”: „a nehézségeket a környezet okozza” mentalitás
- a cégek többségében nem tudtak válaszolni arra a kérdésre, hogy mely termékeik „piacvezetők”, „követők” és „lemaradók” az egyes piacokon. Ebből az is következik, hogy nehéz meghatározni az eltérő piaci helyzetben lévő termékekkel kapcsolatos innovációs feladatokat
- általában is igaz, hogy a modern innovációs menedzsment módszereket nem ismerik és/vagy nem használják a megkérdezett vállalatok
- nincs tudatos, az innovációt támogató munkaerőfejlesztési stratégia.

Összességében azt lehetett érzékelni, hogy nem a kutatás-fejlesztési ráfordítások nagyságával, hanem azok felhasználási hatékonyságával van baj. Ennek okai sokrétűek, megtalálhatók a nemzeti innovációs rendszer szétszabdaltsága miatti hatékonyságcsökkenésben, az innováció és a tudás alacsony szintű megbecsülésében, az üzleti szektorban az innovatív cégek alacsony arányában, de a magyar gazdaság ágazati szerkezete miatti alacsony innovációs képességekben is. A cégek viszont az 5. táblázatban szereplő környezeti problémákra hívták fel a figyelmet.

5. táblázat: Néhány jellemző vélemény a hazai felmérésből

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">– általános a bizalmatlanság a társadalomban– nem jellemzők a céges együttműködések. Ok: bizalomhiány, saját vagy mások korábbi rossz tapasztalatai– a pályázatok kapcsán:<ul style="list-style-type: none">• nagy a bürokrácia, az adminisztráció („elmegy a piaci lehetőség közben”)• a kiírások nehezen értelmezhetők, túl hosszúak, gyakran „életszerűtlenek” az elvárások• elakadásnál nincs vagy nincs elég gyorsan segítség• korrupció-érzékelés miatt van cég, amely inkább nem pályázik (nem lehet „tisztán”)• a többség pályázatíróval dolgozik együtt |
|--|

- nincsenek olyan kisösszegű, egyszerű pályázati lehetőségek, amelyek a kezdő kis cégeket segítenék („indító segítség”)
- nehézkes és lassú a szabadalmi eljárás
- kis cégek számára nincs egyetemekkel való együttműködést támogató pályázat
- nem jellemző az innovációba fektetett pénzek megtérülésének számítása
- nem fordult elő, hogy a kapott támogatást vagy annak egy részét „nem teljesülés”, vagy „részleges teljesülés” miatt vissza kellett volna fizetni
- előfordul az állami pénzek eredmények nélküli „elkutatása”, de ilyenkor sincs felelősségre vonás
- a pályázatok alapján történt innováció gyakran nem saját, hanem „vásárolt innováció” volt
- az egész pályázati folyamatot inkább a kölcsönös bizalmatlanság jellemzi.

Az interjúk és a kérdőíves felmérés alapján úgy lehetett érzékelni, hogy az általános környezet nem innovációbarát, a cégek pedig inkább az állami, mint saját forrásokból innoválnak. Utóbbira az alacsony kockázatvállalási hajlam mellett a régi „beidegződések” és a merev szervezeti rendszerek is hatással vannak. Kevés volt az eredeti innováció, inkább a továbbfejlesztés, a javítás jellemezte az innovációs támogatások felhasználását. A nemzetközi tapasztalatokkal ellentétben nem volt jellemző az együttműködés az innovációs tevékenységek mentén, amit – amint az 5. táblázatban látjuk – elsősorban a bizalomhiánnyal magyaráztak a cégek. Ha pedig kialakult valamilyen együttműködés, azt felülről, állami szintről kezdeményezték, és forrást is rendeltek mellé. Viszont a forrás felhasználása után általában az együttműködések nem maradtak meg.

6. Összefoglalás és következtetések

A bemutatott kutatás az innovációt támogató és hátráltató tényezőket mérte fel nemzetközi összehasonlításban. A vizsgálatot indokolja, hogy Magyarország innovációs teljesítménye gyenge és ezért nem sikerül bekerülnie az innovációval versenyző országok körébe. 2022-ben Magyarország innovációs teljesítménye tekintetében a 21. helyen volt az EU-ban. Magyarország számára ezért kulcskérdés innovációs teljesítményének javítása. Ezt a környezetnek és a céges magatartás változásnak egyaránt támogatnia kell. Nem árt továbbá tanulni a legjobbak gyakorlatából sem. A kutatás során ezért, elsősorban a cégek véleményére alapozva, vizsgáltuk az innovációs környezet jellemzőit, és összehasonlítottuk azokat a vizsgált nemzetközi mintákkal. A magyar környezettel kapcsolatban a következő jellemzők rajzolódtak ki:

- az innováció támogatási rendszere bürokratikus, a pályázati rendszer működése nem elég gyors
- a pályázatok elbírálásánál a társadalmi hasznosság, a fenntarthatóság és általában a nemzetgazdaság fejlődéséhez való hozzájárulás nem jelenik meg hangsúlyos szempontként
- az állami forrásokból elnyert pályázatok a gépi és technológiai beruházásokat, épületek bővítését célozzák, nem jellemzők a tudásberuházások, a képesség erősítése, a belső képzés
- nincsenek kimondottan a kis cégek „innovációs beindulását” segítő, kis összegű, alacsony adminisztrációs teherrel járó támogatások
- az együttműködések létrehozásának „top-down” megoldása a jellemző, amelynek során nem épül ki erős belső bizalmi szint a szereplők között
- a ráfordítások nemzetgazdasági hatékonyságát nem mérik a pályázatok során
- a vállalkozások a környezet esetenkénti kiszámíthatatlanságát, az előre nem tervezhető váratlan állami lépéseket is innovációt gátló tényezőként említik
- általában alacsonynak tartják a vállalkozások az állami szervek és a cégek közötti bizalmi szintet, de a vállalkozások közötti együttműködést is gátolja a bizalomhiány
- a magyar gazdasági környezet általában nem eléggé innovációbarát, nagyok a hatalmi távolságok, gyakran az „alulról jövő kezdeményezést” inkább „támadó viselkedésként”, mint ötletként, jobbitó szándékként tekinti, a hibák említését „lojalitás-ellenes” viselkedésként értékeli a magyar társadalom
- az innovációs rendszer nincs szoros kapcsolatban az általános gazdasági, versenyképességi stratégiával, ezért fordulhat elő az, hogy az egyik miniszter a versenyképességnövelés legfontosabb forrásának a még mindig olcsó munkaerőre betelepülő külföldi tőkebefektetések további növelését, míg másik a tudásra, innovációra alapuló fejlődési útra való átállást javasolja.
- a pályázati pénzek hatékony felhasználását általában senki nem vizsgálja (eredmény nélküli „elkutatás”, nincsenek megtérülési számítások)
- a pályázati pénzt gyakran a cégek olyan célra használják, amit pályázat nélkül is megvalósítanának

- az innovációra kapott pályázati pénzt a cégek gyakran nem „saját”, hanem „vásárolt innovációra” költik
- az állami támogatás nem ösztönöz további céges saját befektetésre
- nem alakulnak ki alulról kezdeményezett, tartósan együttműködő innovációs ökoszisztémák
- alacsony szintű a szabadalmi tevékenység, ritkán keletkezett a mintában szereplő cégek esetén az állami támogatás eredményeképpen új szellemi termék (szabadalom, véjegy stb.).

Az innovációs helyzet jelentős javításához rendszer- és stratégiai szemléletű innováció irányításra és az innovációt jobban bátorító és ösztönző, valamint elismerő környezetre lenne szükség. A feladatokat két fő csoportba lehetne sorolni: az állami rendszerekkel kapcsolatosokra és az üzleti világ szintjén megvalósíthatókra. A közös cél az innovációs környezet javításával és korszerű innovációs stratégiák kidolgozásával a magyar gazdaság és társadalom innovációs képességének és teljesítőképeségének javítása.

A Nemzeti innovációs rendszer kapcsán előrelépni a következő területeken lehetne:

- világos célokat és értékrendet megjelenítő egységes innovációs stratégia kidolgozása, amelyben az inputok/ráfordítások mellett szerepelnek az elvárt üzleti és társadalmi eredmények (hatás, outcome) is
- kiszámítható, előre tervezhető környezet, mivel az innovációhoz fontos, hogy bízni lehessen a jövőben
- egyszerűbb, kevésbé bürokratikus és gyorsabb átfutási idejű, ugyanakkor szigorúbb megtérülési követelményeket előíró pályázati rendszer
- olyan szakértői testület életre hívása, amely a teljes pályázati eljárás mentén szakmai támogatást nyújt a pályázóknak, és egyben kizárja a „pályázati business” pénzelnyelő működését
- fontos lenne továbbá az innováció és a vállalkozók értékének, fontosságának rendszeres bemutatása, társadalmi elismertségének fokozása
- a pályázati rendszerben nagyobb szerepet kellene kapnia a tudásberuházásoknak. Nem lenne szabad csak termék/technológia innovációra forrásokat fordítani, ha nincs biztosítva a működéshez szükséges tudás.
- meg kellene erősíteni a bizalmi szintet a pályázati folyamat résztvevői között kizárva a korrupció lehetőségét
- fontos lenne az ágazatközi, alulról jövő együttműködési kezdeményezések erőteljesebb támogatás is („Push” helyett „Pull” orientáció)

- a pályázatoknál elvárásná kellene tenni a fenntarthatósághoz való hozzájárulást, illetve – ahogy azt az izraeli rendszernél látjuk – azt is, hogy a pályázó eredménye járuljon hozzá a nemzetgazdaság fejlődéséhez, például a regionális különbségek csökkentéséhez, társadalmi-környezeti problémák megoldásához is
- ehhez kapcsolódva csökkenteni kellene az úgynevezett „innovációs deficitet”, vagyis azt, hogy bár növekvő összegeket fordít az ország kutatás-fejlesztésre (input), ezek következtében azonban kevés új termék, új szolgáltatás születik, és kevés új piacot teremtenek maguknak a támogatott cégek (output, eredmény, hatás). Érdemes ennek kapcsán Porterre hivatkozni. Ezt mondta:

„A gazdaságpolitika alapvető célja a versenyképesség javítása, amely megjelenik abban, hogy egy nemzet vagy egy régió milyen hatékonyan hasznosítja a rendelkezésre álló természeti, humán és pénztőkét abból a célból, hogy minél nagyobb értéket tartalmazó termékeket és szolgáltatásokat legyen képes előállítani.” [PORTER (2007)]

Lényeges kérdés az is, hogy az állami segítség ne egyszeri eredménnyel járjon, hanem indítson be a cégeknél egy, a továbbiakban saját erőforrásokra épülő tanuló/fejlődési/innovációs folyamatot

- az előbbi segítené egy olyan kezdeményezés, amely felgyorsítaná a vállalkozásoknál az innováció-tervezési és innovációs menedzsment módszerek és folyamatok elsajátítását és alkalmazását, a menedzsment és szervezeti innovációt, illetve a szemléletváltást, az áttérést a „belülről kifelé” nézésről a kívülről befelé nézésre, továbbá a piacismeret javulását és a piaci orientáció erősödését.

Az üzleti szféra esetén szükség lenne:

- az innováció felértékelődésére, az innováció-központú gondolkodás (*mindset*) elterjedésére, a piaci verseny erősödésére
- az innovációra a cégeknek a legfontosabb versenyképesség növelési feltételként kellene tekinteniük, és megvalósításához nem az állami támogatást kellene előnyben részesíteniük
- változniuk kellene a merev vállalati struktúráknak, lehetővé téve azt, hogy az egész vállalkozás tanulószervezetté válhassék, amelyben mindenki véleményére, ötleteire igényt tart a vezetés

- erősíteni kellene a cégek közötti együttműködést, megteremtve a nyitott innováció előnyeinek kihasználhatóságát
- végül az innovációt támogatná egyrészt az oktatási rendszerben a vállalkozás fontosságának, követelményeinek és módszereinek elsajátíthatósága, továbbá az üzleti életben a kamarák innovációs „terepmunkájának” erősítése
- általában pedig olyan kulturális változásra lenne szükség, amely az innovációt nemcsak üzleti, hanem országos fontosságú társadalomépítő feladatnak is tekinti. Ennek viszont feltétele a társadalmi bizalmi szint, nyitottság és együttműködési hajlandóság erősítése.

A kutatás kapcsán sok összefüggésre sikerült rámutatnunk, de természetesen nem találhattuk meg az összes lehetséges jó megoldást. A kutatás folytatásaként szükség lenne további jó példák gyűjtésére és különösen az innováció úgynevezett „puha feltételeinek” további vizsgálatára. Végül javítaná az innovációs döntéselőkészítő rendszer hatékonyságát, ha az input-output/outcome összefüggések rendszere jobban kiépülne. Ez nemcsak a döntéselőkészítő rendszer, de ahhoz kapcsolódva a teljes innovációs rendszer működésének hatékonyságát javítaná.

Befejezésként meg kell említeni, hogy a felmérés 150+40 cégre terjedt ki, amelyek tipikusan magyar tulajdonú kis- és közepes méretű cégek voltak. További hasznos információkat és elemzési lehetőségeket kínálna a minta kibővítése.

Hivatkozások

Community Innovation Survey 2020 – key indicators. Eurostat, Nov. 2022. <https://tinyurl.com/ye232w3t> Letöltve: 2023. 07. 04. [CIS (2020)]

European Innovation Scoreboard 2022, 2023. EC. <https://tinyurl.com/52zxjj7p> Letöltve: 2023. 07. 04. [EU (2022, 2023)]

GDP per capita, consumption per capita and price level indexes. 20. June 2023. <https://tinyurl.com/4cfwcupn> Letöltve: 2023. 07. 04. [Eurostat (2023)]

World Competitiveness Yearbook 2023. Lausanne, IMD World Competitiveness Center, 2023. [IMD (2023)]

Oslo Manual. The Measurement of Scientific and Technological Activities 2005. EC, Eurostat, 2005. [OECD (2005)]

CSATH M. (szerk.): *Innovációs sikerfeltételek a kis- és közepes vállalkozások (MKKV-k) körében.* Budapest, PPKE, 2022. [CSATH (szerk., 2022)]

M. PORTER: Clusters and Economic Policy. *ISC White Paper*, 10/27/09. November 2007.

II.

A NEMZETKÖZI VÁLLALATI MŰKÖDÉS FELTÉTELEI RÉGIÓNKBAN

TÖRÖK MŰKÖDŐTŐKE-BERUHÁZÁSOK KELET-EURÓPÁBAN

SZIGETVÁRI Tamás*

1. Bevezetés

A feltörekvő országok egyre jelentősebb szerepet játszanak a nemzetközi működőtőke-áramlásban: ma már nem csak az amerikai, nyugat-európai vagy japán vállalatokra jellemző a külföldi tőkebefektetés és a globális értékláncok kialakítása, de egyre aktívabb szerepet játszanak a korábban fejlődő országokként, vagy fél-perifériaként, perifériaként aposztrofált térségek országai is. Bár globális szinten Kína és a kelet-ázsiai országok járnak élen a kifelé irányuló FDI tekintetében, a közép- és délkelet-európai régióban, így hazánkban is, regionális szereplők is megjelentek a befektetők között. A tanulmányban Törökország példáját vizsgáljuk meg, amely a G20-ak tagja, és a kétezres években jelentős gazdasági fejlődésen ment keresztül.

A török gazdaság növekvő globális integrációjával egyre jelentősebbé váltak a kifelé irányuló tőkebefektetések. A tanulmányban szeretnénk elemezni a kifelé irányuló török FDI (OFDI) formáit és a török multinacionális vállalatok (TMNE) motivációit ebben a folyamatban. Kiemelten érdekel bennünket a török OFDI a közép- és kelet-európai régió irányában: milyen török befektetés érkezett a régióba, miért választják a török cégek ezeket az országokat befektéseikhez, eltérő-e itt a motivációjuk a nyugat-európai befektetésekhez képest.

A tanulmány első részében áttekintést adunk a török gazdaság és gazdaságpolitika közelmúltbeli változásairól: hogyan változott a török gazdaság szerkezete, globális helyzete, milyen tényezők motiválták a török cégeket a külföldi befektetésekre. A második részben a török OFDI mintázatait és a TMNE-k főbb motivációit elemezzük. A harmadik részben Európára, illetve a kelet-

* Dr. Szigetvári Tamás, egyetemi docens PPKE BTK.

közép-európai régióra fókuszálunk: mi a régió jelentősége a török OFDI számára, és milyen sajátosságai vannak az OFDI-nak ezen országokkal szemben. Elemzésünk során nemzetközi és török statisztikai adatbázisokat (UNCTAD, Turkish Central Bank) használtunk, de a TMNE-k motivációinak áttekintésekor széles körben támaszkodunk a szakirodalomban fellelhető korábbi kutatások eredményeire. A tanulmány, illetve a mögötte álló kutatás elsősorban a 2000 és 2020 közötti időszakra fókuszál, az elmúlt években bekövetkező jelentősebb külső események (a Covid-válság, illetve az orosz–ukrán konfliktus) hatásai kapcsán átfogó elemzésre nem vállalkozik, ezzel kapcsolatban csak néhány összefüggés megállapítására vállalkozik.

2. A török gazdaság és a gazdasági globalizáció

Az 1980-as évekig Törökország gazdasága viszonylag zárt volt. Az import-helyettesítő iparosodási stratégia, amelyet Törökország követett, a hazai piacokra koncentrált, a zömében állami tulajdonú vagy államilag támogatott magáncégeknek a külső piaci jelenléte elhanyagolható volt. Az 1973-as olajár-robbanás és a hetvenes évek gazdasági kihívásai azonban Törökországot is arra kényszerítette, hogy megnyissa gazdaságát. A gazdasági stratégia fokozatosan az exportorientált modell irányába váltott át. Ehhez kapcsolódóan a kormány erőteljesen támogatta az exportra történő termelést, többek között azzal, hogy a vállalkozások exportköltségeinek 30%-át átvállalta, valamint kedvezményeket adott az energia- és szállítási költségek esetében.

Az 1980-tól kezdődő gazdasági nyitás hatásai meggyőzőek voltak, különösen az előző két évtizedben elért eredményekhez képest. A magánvállalkozások virágzásnak indultak, fellendült a turizmus és a külföldi befektetések is. A nyolcvanas évek második felében ugyanakkor – a belföldi kereslet gyors növekedése és a gazdaságirányítás kudarcai következtében – az egyensúlytalanság jelei felerősödtek. A hiányosan végrehajtott szerkezeti reformok miatt hatalmas összegeket költöttek a veszteséges állami vállalatok finanszírozására.

A helyzet enyhítésére 1989-ben további liberalizációs lépéseket tettek, melyek keretében lehetővé vált a külföldi tőke szabadabb beáramlása. Ez ugyan segítette a hiány finanszírozását, de a megjelenő rövid távú tőke (ún. forró pénz) sebezhetővé tette az országot a külső válságok idején [ÖNIŞ–ŞENSES (2009)].

A következő időszakra jellemző módon pár év dinamikus növekedés után rendszeresen visszaesés következett be, a kilencvenes évek elejének tőkeliberalizációját követő évtizedben három jelentősebb gazdasági válság is (1994, 1999,

2001) a GNP 5-10 százalékos csökkenését eredményezte. A válságok kialakulását a pénzügyrendszer hiányosságai, és a rosszul működő bankrendszerből adódó problémák is elősegítették [CIZRE–YELDAN (2005)].

A 2001-es gazdasági válság hatására mélyreható és átfogó reformok kezdődtek el. A reformok végrehajtását a Nemzetközi Valutaalap kibővített készenléti kerete segítette, de 2002 után a növekvő európai politikai támogatottság, illetve a reformorientált, mérsékelt islamista AK párti új kormány megalakulása is fontos tényezői voltak a sikernek. A válságkezelés eredményei ugyanis meggyőzőek voltak. Az átlagos gazdasági növekedés 2002-től 2007-ig 6% felett maradt, és 2009 után ismét vissza tudott térni erre a szintre. A tartósan magas infláció, amely évtizedek óta a gazdasági egyensúlyhiány fő jele volt, egyszámjegyre csökkent. A stabil makrogazdasági környezet és az EU-val kialakuló szorosabb integráció kilátásai ösztönözték a külföldi befektetéseket, az FDI szintje évi 1-2 milliárd dollárról 10-20 milliárd dollárra nőtt, ami leginkább az exportorientált feldolgozóiparba áramlott [TAYMAZ–VOYVODA (2009)]. Az export versenyképességét javította a valuta első években bekövetkezett leértékelődése. Az export változatosabbá vált, nemcsak termékstruktúrájában, hanem a célországok tekintetében is.

Törökországban elkezdődött az átállás a nagyrészt a mezőgazdaságban és a textiliparban alkalmazott, alacsonyan képzett munkaerőn alapuló gazdaságról a fejlettebb, ipari alapú gazdaság irányába. Törökország mára jelentős európai autógyártó, világelső a hajógyártásban, valamint jelentős az elektronikai és háztartási gépgyártó ipara (pl. TV, háztartási cikkek) [OECD (2012)].

Az elektronikában különösen a háztartási gépek szektora fejlődött dinamikusan, ahol a hazai márkák (Vestel, Beko) az export kiemelkedő képviselőivé váltak. A török termékek nem a csúcsmínőségű márkák, inkább alacsony és közepes árfekvésű termékek, de egyre nagyobb az igény ezekre a termékekre mind a hazai piacokon, mind a fejlődő és átalakuló országokban.

A járműgyártásban több multinacionális cég (Ford, Renault, Fiat, Hyundai, Toyota, Honda, Opel, Mercedes, MAN) telepítette gyártási kapacitásának egy részét Törökországba nagyrészt az EU-val kötött vámuniós megállapodásnak köszönhetően, amely lehetővé teszi a termékek szabad exportját az európai egységes piacra. A buszgyártásban a hazai márkák (Otokar, BMC, Tamsa) dominálnak.

A török külgazdasági politika mind filozófiájában, mind az arra épülő gyakorlatban megváltozott. Az új külpolitika kulcsfigurája, Ahmet Davutoglu a „stratégiai mélység” fontosságát hangsúlyozta: ahelyett, hogy csupán Európa perifériája lenne, Törökországnak, mint stratégiai fekvésű országnak, kulcs-

pozícióját kell kihasználnia saját regionális jelentőségének megteremtésére. E megközelítés következtében a török külpolitika mottója a „zéró probléma a szomszédokkal” lett, és igyekezett olyan kereskedelmi képet kialakítani Törökországról, amely a jó gazdasági kapcsolatokat preferálja a terméketlen külpolitikai összecsapások helyett. A 2000-es évek eleji sikeres gazdasági fellendüléssel együtt ez a politika a regionális és globális kapcsolatok jelentőségének növekedését eredményezte. A 2008-as válság után a szomszédos régiók (Balkán, Kaukázus, Közel-Kelet és Észak-Afrika, Közép-Ázsia) gazdasági jelentősége tovább nőtt. Ez nemcsak a kereskedelem volumenének növekedését jelentette ezekkel a régiókkal, országokkal, hanem a befektetők aktivitásának növekedését is.

3. Török külföldi működőtőke-befektetések – történelem és állami politika

Az 1990-es évek előtt a török kifelé irányuló FDI nem volt jelentős. A néhány ilyen jellegű ügylet külföldi cégekkel partneri viszonyba lépett állami gazdasági társaságokhoz, illetve a nemzetközi kereskedelmüket elősegíteni próbáló nagyobb magáncégekhez kötődött. Az 1960-as évek után, amikor török vendégmunkások kezdtek áramlani Európába, olyan országok váltak a török pénzügyi és kereskedelmi cégek célpontjává, mint Németország és Hollandia, míg az 1970-es évektől a török építőipari cégek növekvő külföldi tevékenysége, különösen a Közel-Keleten, szintén kifelé irányuló tőkeáramláshoz vezetett.

Az 1980-as évek végén és az 1990-es évek elején a tőke liberalizáció kedvezőbb környezetet teremtett a tőkeáramláshoz. A török gazdaság nyitása fokozta a hazai versenyt, és a török cégek figyelmét a külföldi piacok felé fordította. A törökországi meglehetősen negatív üzleti környezet (magas infláció, gazdasági volatilitás) további lökést adott az OFDI számára, míg a kelet-európai politikai és gazdasági átalakulás és a Szovjetunió felbomlása ebben az időszakban új üzleti lehetőségeket teremtett a török cégek számára [YILDIRIM (2017) 280.].

Az OFDI-t a fejlődő országok kormányai is többnyire támogatták: úgy vélték, hogy a helyi vállalatok internalizálása elősegíti a gazdaság hatékonyabb világgazdasági integrációját [EGRESI–KAYA (2015a) 182.]. A 2000-es évek eleji makrogazdasági stabilizáció után a török kormány – új külpolitikai irányvonalának megfelelően – megkezdte a kifelé irányuló befektetések ösztönzését (lásd fent). A növekvő belföldi kereslet, az erősödő valuta és az olcsóbb finanszírozás kezdetben segítette a török multinacionális vállalatok kifelé irányuló

orientációját. A 2010-es évek európai adósságválsága új lehetőségeket kínált a török cégek számára, hogy nehézségekkel küzdő vállalkozásokat szerezzenek Európában, különösen a Balkánon és Kelet-Európában. Törökország Kína, India és Dél-Korea mellett az egyik legfontosabb fejlődő országbeli befektetővé vált az átalakuló országokban [UNCTAD (2011) 66.].

A török kormány különféle lépéseket tett a vállalatok külső befektetési tevékenységének segítésére. A fogadó országok helyi viszonyairól való tájékoztatáson túl a kormány biztosítási fedezetet hozott létre a külföldön befektető cégek számára, adókedvezményt ad a holdingtársaságoknak, valamint támogatja a török márkanévek külföldön való megjelenésére létrehozott „Turquality” programot. [KHU (2014)]

4. OFDI a statisztikák tükrében

A kifelé irányuló beruházások növekvő tendenciáját az adatok csak részben támasztják alá. 2021-re a török OFDI teljes állománya meghaladta a 57 milliárd USD volt, a fejlődő országok összesített OFDI-nak ugyanakkor ez mindössze 0,6% körül volt, vagyis messze elmarad a feltörekvő piacok legnagyobb befektetőitől. Nem csak Kína (2581 milliárd USD), Oroszország (399 milliárd USD) és Brazília (296 milliárd USD) előzi meg Törökországot, de India, Malajzia vagy Mexikó is nagyobb mennyiségű tőkét fektetett be külföldön. (UNCTAD adatai alapján)

1. táblázat: Török be- és kifelé irányuló működőtőke (millió USD)

	1980	1990	2000	2010	2014	2015	2016	2019	2020	2021
IFDI	8.801	11.150	18.812	187.016	168.645	149.803	132.882	160.754	228.978	120.700
OFDI	0	1.150	3.668	22.509	39.569	34.861	38.020	48.927	50.909	57.356
%	0	10,3	19,5	12,0	23,8	23,3	28,6	30,4	22,2	47,5

Forrás: UNCTAD <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

4.1. Regionális és ágazati összetétel

Az OFDI regionális összetételét tekintve látható, hogy a török OFDI több mint 50%-a az EU-ba került, a legjelentősebb célországok Hollandia (34%), Málta (4,7%), Németország (3,5%) és Ausztria (3,4%) voltak. Hollandia különleges helyzete magyarázatra szorul: a holland liberális adóstruktúra és a török adózás miatt sok török multinacionális vállalat hoz létre holland korlátolt felelősségű

társaságot (BV) vagy részvénytársaságot (NV), és ezeket használja a harmadik országokba történő befektetéseihez.

Az EU-n kívül a szomszédos országok és régiók voltak a török tőkebefektetések legnépszerűbb célpontjai, ezen belül a kaukázusi régió (11,5%), Közel-Kelet és Észak-Afrika (7,4%), a Balkán (4,1%, beleértve az EU-tagállamokat is a Balkánon) és Közép-Ázsia (2,2%) volt a sorrend. Amerikában az USA mellett a közép-amerikai off-shore paradicsomok (Panama, Brit Virgin-szigetek) is fontos befektetési célpontok voltak. Az EU-n kívüli országok közül Azerbajdzsán (10,5%) volt a legfontosabb egyedüli partner, őt követi az Egyesült Államok (5,6%), Irak (2,8%), Oroszország (2,6%) és Irán (1,7%).

A kifelé irányuló tőkeáramlás ágazati összetételét tekintve a pénzügyi szolgáltatások részesedése a legnagyobb (55%), ezt követi az olajszektor (21%), és csak a negyede történt a feldolgozóiparban. Egyre több az OFDI-projekt a bányászat, az energia és az infrastruktúra területén. Ennek oka a török feldolgozóipar kereslete, amelyek célja a nyersanyagokhoz való közvetlen hozzáférés. [KHU (2014)]

A statisztikai adatbázisok olykor túl- vagy alábecsülik az OFDI mennyiségét, mert pl. az TMNE-k körében is gyakori a tőke oda-vissza kiforgatása. A török külföldi befektetések főbb jellemzőit vizsgálva azonban találhatunk más releváns forrásokat is. Yildirim 2002 és 2014 között vizsgálta a török vállalati akvizíciókat (legalább 10%-os török részesedéssel). Összességében 115 ilyen, határokon átnyúló török cégfelvásárlást talált, közülük 56 Nyugat-, 32 Kelet-Európában, további 20 a Balkánon, 16 pedig Közép-Ázsiában és a Távols-Keleten volt. Országrelációban Németország (14), Olaszország (11) és Oroszország (8) volt az élen, majd Hollandia (7) és Románia (6) követte őket. A kelet-közép-európai régióban Bulgária (3), Magyarország (3), Macedónia (3) és Albánia (2) rendelkezett több mint egy török akvizícióval. A 115 akvizícióból 64 a feldolgozóiparban, 43 a szolgáltatási szektorban, míg 5 az elsődleges szektorban történt. Yildirim megvizsgálta az akvizíciókhoz kapcsolódó technológiai szintet is. Megállapította, hogy a gyártás szerint a 64 felvásárlásból 23 magas vagy közép magas technológiájú, míg a fennmaradó 41 közepesen alacsony vagy alacsony technológiájú. A szolgáltatások esetében 43-ból 16 volt tudásintenzív.

4.2. Török multinacionális vállalatok

A külföldön befektető TMNE-k több mint 95%-a (főleg családi tulajdonú) magáncég. [BAKIR–ACUR (2016) 135.]. Az állami vállalatok száma a kilencvenes

évektől a felére csökkent; töredékére csökkent a GDP-n belüli részesedésük és az alkalmazottak száma. A még állami tulajdonban lévő vállalkozások a GDP 1%-nál kevesebbet termelnek, és valamivel több mint 100 ezer alkalmazottat foglalkoztatnak, ami egy 80 milliós országban elhanyagolhatónak tekinthető.

Bakır és Acur tanulmányukban a nem pénzügyi TMNE-k zöldmezős beruházásairól gyűjtöttek adatokat a 2003 és 2013 közötti időszakban. Forrásaik alapján 438 TMNE ebben az időszakban 46 milliárd USD-t fektetett be 792 beruházásba, és 196 ezer munkahelyet hoztak létre külföldön [BAKIR–ACUR (2016) 135.]. E beruházások átlagos tőkebefektetési értéke 81 millió USD, míg a munkahelyek átlagos száma 354 volt. E beruházások regionális megoszlását tekintve 46% (vagyis 21,4 milliárd USD) az átalakuló gazdaságokban történt, 29%-a (13,7 milliárd USD) a fejlődő gazdaságokban, és csak 22%-a (10,6 milliárd USD) a fejlett gazdaságokban. [BAKIR–ACUR (2016) 135.] Ez azt jelenti, hogy a török OFDI 90%-a (vagyis körülbelül 35 milliárd USD) zöldmezős beruházás, és több mint 75%-a az átalakuló és fejlődő gazdaságokra irányul.

Az *Emerging Market Global Players* projekt keretében végzett kutatásban a *Columbia Center on Sustainable Investment* a legnagyobb török OFDI-ket elemezte [KHU (2014)]. 2012-ig 29 török nem pénzügyi multinacionális vállalatot találtak, amelyek több mint 100 millió USD-t fektettek be külföldön. A 29 TMNE-nek 426 leányvállalata volt, egyértelműen a szomszédos országok és régiók dominanciájával: ebből 326 Európában és Közép-Ázsiában, 53 a Közel-Keleten és Afrikában, és csak 31 Kelet- és Dél-Ázsiában, 16 pedig Amerikában.

Az érintett TMNE-knél a külföldi eszközök aránya a teljes vagynon belül 12,5%, a külföldi értékesítés 17,8% volt, míg a foglalkoztatottakat tekintve a munkavállalók 23%-a dolgozott külföldön a leányvállalatoknál (2014-ben összesen 115 539 fő) [KHU 2014.] 10.]. Ezen cégek transznacionalitási mutatójában (TNI) óriási a szórás, a Tekfen Holding átlagosan 64%-os, míg a Türk Telekom és a Sabancı Holding TNI-je mindössze 3% körül mozog. Négy vállalat 50% feletti, további 7 vállalat 40% feletti TNI-vel rendelkezett (a 29 vállalat átlagos TNI-je 31%).

5. A török vállalatok motivációi

Ebben a részben a TMNE-k külföldi befektetésének fő motivációit keressük, néhány releváns, a témával foglalkozó szakirodalmi tanulmány alapján.

Kayam és Hisamciklilar 2007 előtti befektetéseket elemezve azt találták, hogy a török kifelé irányuló FDI inkább piackereső [KAYAM–HISAMCIKLILAR

(2009)]. A külföldi piacokat a belföldi piac helyettesítőjeként használják a török multinacionális vállalatok. Különösen azoknál a cégeknél, amelyek gyengébb minőségű alternatívákat állítanak elő a minőségi termékek helyett a fogadó országokban, csökken a kifelé irányuló FDI, ha a fogadó országokban nőnek a jövedelmek. Ez alapján a török OFDI viszonylag sebezhető, és erősen függ a külső hatásoktól [KHU (2014)].

Másrészt a hazai gazdasági instabilitás a török OFDI-re is hatással van, azaz a török tőkét kifelé kényszerítő hazai tényezők hatékonyak a külföldi működőtőke-befektetések ösztönzésében. Törökország nagy folyó fizetési mérlegének hiánya (a valuta leértékelődésével) ugyan rontja az OFDI potenciált, a közelmúlt belpolitikai zavarai viszont arra ösztönözhetik a török multinacionális vállalatokat, hogy külföldi befektetési lehetőségeket keressenek.

Başar és Özkılbaç azt találta ugyanakkor, hogy az OFDI pozitív hatással van a belföldi befektetésekre, a profittranszfer és a munkanélküli fiatalok külföldi foglalkoztatása révén elsősorban azokon a területeken, ahol a befektetések megvalósulnak [BAŞAR–ÖZKILBAÇ (2016) 245.].

Demirbag és Tatoglu egy másik minta alapján végzett kutatást, amely 79 darab, az EU piacokon működő nagy török gyártó cég információira támaszkodott. Azt találták, hogy a TMNE-k főként olyan növekedési stratégiát alkottak, amelyek célja a jelenlegi termékvonalak kiterjesztése volt, kapcsolódó termékekre építve, a szabványosítás és a technológiamegosztás lehetővé tétele révén. A török gyártó cégek is az integráció lehetővé tételére helyezték a hangsúlyt, elsősorban a gyártáson belüli információk integrálása és a különböző üzleti funkciók között horizontális integráció révén [DEMIRBAG–TATOGLU (2008) 741.].

Demirbag és szerzőtársai azt találták, hogy a fejlett országokba belépő török multinacionális vállalatok, amelyek fő mozgatórugója az erőforrás-kereső (*resource-seeking*) motívum, sokkal nagyobb befektetési mérettel és elkötelezettséggel rendelkeznek, míg a feltörekvő piacokon mindez sokkal kisebb jelentőséggel bír. [DEMIRBAG et al. (2008) 459.] A TMNE-k ugyanakkor kihasználják a feltörekvő országok kormányai által kínált preferenciális elbánást, hogy a kereskedelmi akadályokat megkerülve jussanak be a fejlett országok piacaira, pl. a textiliparban a török multinacionális vállalatok Jordániában fektettek be, hogy szabad hozzáférést kapjanak az Egyesült Államok piacához.

Bakir és Acur a zöldmezős beruházások motivációit vizsgálták. Tanulmányuk megállapította, hogy a TMNE-eket főként a piackeresés motiválja, de a hatékonyságkeresés (költség- és adóelőnyök) és az erőforrás-keresés is lényeges tényezőt képeznek. Ezzel szemben az akvizíciók során a stratégiai erőforrás-szerzés (globális márkák, versenyképes technológia, nemzetközi tapasztalatok,

disztribúciós hálózatok) domináns tényezőnek tűnnek [BAKIR–ACUR (2016) 129.]. Azt is megállapították, hogy a TMNE-k elsősorban az otthon megszerzett cégspecifikus előnyöket használják ki (vezetői és piaci ismeretek, szakértelem, technológia, helyi/regionális márkák és disztribúciós csatornák, viszonylag gyenge intézményi környezetben való működéshez szükséges szakértelem), de kihasználják az országspecifikus előnyöket is, mint például a földrajzi, kulturális és intézményi közelség, vagy a hazai piac vezető szerepe [BAKIR–ACUR (2016) 130.].

A Yildirim által vizsgált török akvizíciók esetében az alacsonyabb technológiai szintek dominanciája azt sugallja, hogy a török cégek elsősorban az új piacok elérésére motiváltak, és nincs kapacitásuk csúcstechnológiás és tudásalapú cégek vásárlására a fejlett országokban [YILDIRIM (2017) 289].

Vardar eredményei némileg ellentmondanak Yildirim megállapításainak. Vardar 38, az EU-országok felé irányuló OFDI-tevékenységet folytató vállalatot kérdezett meg, és faktoranalízisében 8 fő tényezőt talált, amelyek a teljes variancia 70 százalékát magyarázzák [VARDAR (2016) 98.]. A török befektetők főbb motivációi (fontossági sorrendben) a következők voltak: 1. nemzetközi márka keresése, 2. rés piacok kielégítése (pl. a több mint 5 millió török származású fogyasztó Európában, és még több muszlim származású), 3. értéklánc, pl. saját disztribúciós piaccal, 4. kevésbé kockázatos piac keresésével, 5. globális piaci részesedés növelésével, 6. pénzügyi és költségelőnyökkel, 7. megvalósítható befektetési lehetőségek és 8. a földrajzi és kulturális közelség kihasználása. A vezetők megítélését elemezve a három fő motiváció a technológia és a márkaépítés, a versenyképesség, valamint a jobb termelési és finanszírozási lehetőségek voltak, amelyek közül az első messze a legfontosabb motiváció. A tárgyi eszközök helyett az immateriális javak (know-how, szabadalmak, védjegyek, globális márkaépítés) volt a kiemelt prioritás. Uray és társai azt is megállapították, hogy a TMNE OFDI tevékenységei általában a márkaépítési erőfeszítések köré összpontosulnak. Sokan érdeklődnek egy nemzetközi márka megszerzése iránt annak globális ismertsége miatt, majd a technológia, az innováció és a design megszerzésére koncentrálnak [URAY et al. (2012) 330.].

Demir és Moiz más megközelítést alkalmaztak: olyan tényezőket kerestek, amelyek a török OFDI-t eredményezték a 10 legjobb befektetési célpont esetében. A török OFDI-vel korreláló legfontosabb „fogadó ország-tényezők” az innováció (Hollandia, Oroszország), a technológiai felkészültség (Oroszország, Egyesült Királyság), a munkaerő-piaci hatékonyság (Hollandia), az infrastruktúra (Hollandia) és az export (UK) voltak. [DEMIR–MOIZ (2017)] Aybar megállapította, hogy a piackereső motívum fontos hajtóerő a török OFDI számára, de

olyan gazdasági és nem gazdasági tényezők is fontos szerepet játszhatnak, mint a török multinacionális vállalatok földrajzi preferenciái [AYBAR (2016)]. Egresi és Kaya (2015a) a törökök Balkán felé irányuló OFDI-ről szóló tanulmányukban magasabb intenzitást találtak azon országok irányában, amelyek erősebb kulturális kapcsolatokat ápolnak Törökországgal: olyan muzulmán többségű országokkal, mint Koszovó, Albánia, Bosznia-Hercegovina vagy jelentős muszlim kisebbségűeknél, mint pl. Észak-Macedónia vagy Bulgária. A török külpolitika új prioritásaihoz kapcsolódóan azonban a kulturális és történelmi elemek mellett a politikai tényezők is ugyanolyan fontos szerepet játszottak.

Anil és társai öt meghatározó tényezőt találtak, amelyek nagy jelentőséggel bírnak a kifelé irányuló török FDI helyszínválasztásában. Ezek: az első lépés előnye, az iparági verseny szintje, a gazdaság növekedési üteme, a piac mérete és az alacsony költség-ráfordítások [ANIL et al. (2011) 145.].

Az OFDI esetében ugyanakkor eltérő motivációi vannak az EU-s és nem EU-országok esetében, ami a két országcsoport eltérő adottságaiból következik. Kaya eredményei arra utalnak, hogy a kedvező üzleti környezetet és stratégiai eszközöket kereső TMNE-k inkább a fejlett országokba fektetnek be, míg azok a TMNE-k, amelyek az anyaország kulturális javait és a fogadó ország termelési hatékonyságát szeretnék kiaknázni, fejlődő országokba fektetnek be. Vagyis a cégek motivációja és a fogadó ország fejlettségi szintje meghatározó tényező a befektetési helyszín megválasztásakor [KAYA (2014) 383.]. Ahogy Anil és munkatársai hangsúlyozzák, a rossz hazai intézményi környezet előnyt jelenthet a TMNE-k számára, ha hasonló intézményi infrastruktúrával rendelkező feltörekvő országokba fektetnek be. A fejlett országok multinacionális vállalataival ellentétben az TMNE-k profitálnak az otthoni befelé irányuló FDI-ből azáltal, hogy különböző együttműködési típusokat alkalmaznak, mint például a közös vállalkozás (*joint venture*), vagy eredeti alkatrészek gyártása olyan globális szereplőkkel együttműködésben, amelyek technológiai és vezetői készségeket közvetítenek [ANIL et al. (2014)].

Uray és szerzőtársai azt is hangsúlyozzák, hogy a TMNE-k először exporttal, majd licencszerződésekkel és csak végül döntenek OFDI-n keresztül a nemzetközi verseny mellett, és jellemzően a közeli országokkal kezdenek (URAY et al. (2012) 330.).

Egy másik kutatás a nagyobb, 100 millió USD feletti külföldi vagyonnal rendelkező TMNE-ekre alapozva a legnagyobb befektetők befektetési döntésének fő mozgatórugóit vizsgálja. Ezek közül a legfontosabb az új piacok és a piac diverzifikációja (75%), majd a növekedés fenntarthatósága (60%), kockázatracionalizálás (50%), a természeti erőforrásokhoz való hozzáférés (40%) és a

költségek csökkentése (40%) [KHU (2014)]. E nagy TMNE-k eltérő motivációjára számos példa van. Néhány cég külföldön fektetett be, hogy hozzáférjen a természeti erőforrásokhoz, köztük a Sisecam, Európa egyik legnagyobb síkűveg-gyártója, amely nagy gyártóüzemekkel rendelkezik Bulgáriában és Oroszországban; a műtrágyagyártó Gübretas, amely iráni befektetésekkel rendelkezik, vagy a vas- és acélgégyártásban tevékenykedő Kürüm Holding, amely Albániában fektetett be. A Yildirim Group megvásárolta a Mechel Chrome-ot, az orosz Mechel krómércszegét, és jelenleg a vertikálisan integrált kazahsztáni Voskhod bányászati üzem és az oroszországi Tikhvin vasötvözetgyártó (TFP) tulajdonosa. A svédországi Vargön Alloys tulajdonosaként a Yildirim már most a világ legnagyobb csomós krómérc-termelője. A piackereső motiváció is jelen van, például a balkáni és észak-afrikai acélipari tevékenységet folytató Tosyalı Holding és Kürüm Holding célja, hogy ezekben a régiókban fontos acélbeszállítókká váljanak. Több török gyártó vállalat külföldre költöztette termelési létesítményeit a költségek minimalizálása és a jobb piacra jutás érdekében. Az autóalkatrészeket gyártó Teklas Bulgáriában, Szerbiában, Oroszországban és Kínában bővítette termelését, az Evyap szappan- és kozmetikai ipari óriás Malajziában és Egyiptomban, míg az Eroglu Holding üzemét épített Egyiptomban, és a márkamarketing érdekében saját üzlethálózatot hozott létre Oroszországban, Ukrajnában, Fehéroroszországban, Romániában és Németországban. Az elmúlt évtizedben a legagresszívebb/innovatívabb OFDI-ra összpontosító TMNE-k a Yıldız Holding, a Yildirim Group, az Eczacibasi, az Arçelik és az Anadolu Group voltak.

6. Török működőtőke Közép- és Kelet-Európában

A közép- és kelet-európai régió a kilencvenes évek gazdasági rendszerváltásának köszönhetően a külföldi működőtőke kedvelt befektetési célpontja lett. Az FDI beáramlása kétségtelenül segítette e gazdaságok újjáépítését és a világgazdaságba való integrációját. A külföldi tőke meghatározó szerepet játszott a piaci irányítású gazdaságok felé történő átalakulásban, bár ezekben az országokban az eltérő fejlődési pályák miatt az FDI részvétele is sokrétű volt.

Az FDI-beáramlás erős földrajzi koncentrációja volt megfigyelhető, különösen az első időszakban: a fő haszonélvezők Csehország, Magyarország és Lengyelország voltak, az átmenet első évtizedében az FDI-állomány több mint fele ezekbe az országokba irányult, főleg nyugati országokból. A külföldi tőke

motivációi rendkívül eltérőek lehettek [ld. KATONA (2006)], illetve időben is változó tényezők határozták meg [KATONA (2010)].

A visegrádi (V4) országok pozitív példáját követve egyre több posztszocialista ország kezdte az FDI-t a gazdasági fejlődés potenciális hajtóerejének tekinteni az átalakulási folyamat során, és döntött úgy, hogy megnyitja gazdaságát az FDI beáramlása előtt. A piac mérete számos befektetési típus esetében is döntő volt. Míg a méretüket tekintve egyértelműen Oroszország, Ukrajna és Lengyelország a legígéretesebb piacok, a regionális integrációk, mint a CEFTA-egyezmény az 1990-es években a V4-országok között, vagy az 1990-es években az EU-val kötött szabadkereskedelmi megállapodások, majd a 2000-es években a délkelet-európai országok megállapodásai, vagy a Keleti Partnerség országainak (Ukrajna, Moldova, Grúzia) EU-s megállapodása 2014-ben hatott a tőkebeáramlás intenzitására is.

Törökország, ahogy fentebb már említettük, később csatlakozott csak a tőkebefektetők köréhez, és a török vállalatok helye a nemzetközi munkamegosztásban és a globális hálózatokban, illetve a török gazdaság állapota is meghatározta a török pozíciókat és érdekeket a tőkebefektetések kapcsán. Természetesen Európának és ezen belül az EU-nak kiemelt pozíciója van a török OFDI-ben. A török OFDI egyharmada Hollandiába irányul, hogy kihasználják a sajátos holland szabályozást és adórendszert, de Írország és Málta is hasonló okokból kedvelt célország, míg Jersey és Luxemburg a török pénzügyi befektetések esetében tölt be kiemelt szerepet. Ha azonban valóban közvetlen és nem pénzügyi OFDI-t vesszük figyelembe, akkor Németország és Ausztria a fő célország Svájc és Hollandia mellett, ami szintén mutat némi összefüggést a török származású népesség nyugat-európai országokban való részesedésével. Ha a közép-és kelet-európai országokat tekintjük, a török befektetők fő célországai ezen posztszocialista, átmeneti gazdaságú országok közül Oroszország, Románia, Bulgária voltak, de a visegrádi országoknak is van tapasztalata a török befektetésekkel kapcsolatban.

A kelet- és közép-európai országokban befektető török multinacionális vállalatok a jelek szerint előszeretettel használták ki a növekvő piacok előnyeit és a költségsökkentés lehetőségét is, valójában azonban céljuk inkább a márka hatékonyabb menedzselése, valamint az uniós vásárlók termékeikkel kapcsolatos megítélésének és attitűdjének javítása volt [URAY et al. (2012) 332].

Az átmeneti gazdaságok és a fejlődő országok között Oroszország a török tőke egyik legfontosabb célországa. Oroszország, mint a világ egyik leggyorsabban növekvő piaca, népszerűvé vált a külföldi befektetők körében, de az orosz piac sajátosságai (pl. gyenge intézményi környezet) sajátos megközelítést igényeltek

a befektetőktől. Úgy tűnik azonban, a török befektetők sikeresen megbirkóznak ezekkel az akadályokkal: csak 2003 és 2013 között a TMNE-k 105 befektetést hajtott végre Oroszországban (az összes zöldmezős befektetésük 13 százaléka), mintegy 10 milliárd USD-t fektetett be, és több mint 55 ezer embernek teremtett munkahelyet [BAKIR–ACUR (2017) 215]. Az ingatlan-piac vonzotta a legtöbb török OFDI-t, a legnagyobb építőipari cégek az építőiparban, az infrastruktúra és az ipari építkezés területén tevékenykednek (pl. bevásárlóközpontok és szállodák építése saját beruházásként). A kerámia- és üveg-, szén-, olaj- és gáz-, élelmiszer- és dohány-, valamint építőanyag-ágazat szintén a TMNE-k preferált ágazatai közé tartoztak.

A TMNE-k közül Oroszországban az ENKA Holding volt a legaktívabb: új terminált épített a moszkvai Seremetyevói repülőtéren, Toyota autógyárat Szentpéterváron, olajmezőhöz infrastruktúrát a Szahalin-szigeten, és az orosz Állami Duma új épületeit is többek között ez a cég építette. Az ENKA jelenleg 318 500 négyzetméternyi irodaterületet birtokol és kezel, amelyek helyi központot és létesítményeket biztosítanak számos globális cégnek, valamint 230 000 négyzetméternyi bevásárlóközpontot is bérbe ad Oroszországban. 1997-ben nyitotta meg az ENKA első bevásárlóközpontját és szupermarketjét Moszkvában, Ramenka néven. Napjainkban a Ramenka tulajdonában lévő és üzemeltetett szupermarketek, hipermarketek és bevásárlóközpontok száma összesen 63 Oroszországban, és ezek együttesen naponta több mint 135 000 vásárlót szolgálnak ki.

Míg az oroszországi török OFDI-eket főként zöldmezős befektetések jellemezték, az elmúlt években volt néhány nagy felvásárlási ügylet is. A legnagyobb a SABMiller orosz és ukrán üzletágak a felvásárlása, amit az Anadolu Efes 2011-ben összesen 1,9 milliárd USD-ért vett meg. A második legnagyobb a Mechel Chrome fent említett felvásárlása volt, amiért a Yildirim 425 millió USD-ét fizetett. Az Anadolu Efes már korábban is az orosz piacon működő vállalat volt, számos sörfőzdével és üdítőitalgyárral. A SABMillers sörfőzdek oroszországi átvételének oka elsősorban a piacszerzés volt, hiszen ezen üzemek nemcsak Oroszország számára termelnek, hanem más FÁK-országok, Közép-Ázsia és MENA-országok felé is exportálnak.

A TMNE-k orosz és más kelet-európai és FÁK befektetéseinél megfigyelhető, hogy használják a cég-specifikus előnyeiket, amelyek a Törökországban való működésük során szerzett know-how-jukból erednek, de az olyan országspecifikus előnyök, mint a földrajzi és kulturális közelség szintén számítanak, és az olcsó és szakképzett munkaerőhöz való hozzáférés is az alapvető előnyeik közé tartozik.

Anil és társai 2014-ben a romániai török befektetéseket vizsgálták. Az EU 7. legnagyobb országaként (lakosság alapján), és vonzó elhelyezkedésével az EU, a Balkán és Kelet-Európa között, Románia egyedülálló átjárót biztosít ezekhez a piacokhoz [ANIL et. al. (2014) 430.]. Románia ugyan csak a 11. helyen áll a török OFDI teljes állományát tekintve, a befektetők száma alapján azonban a harmadik helyen áll, vagyis a török befektetők többsége inkább kis- és közepes méretű. A török befektetők azzal a céllal érkeztek Romániába, hogy kiaknázzák cég-specifikus erőforrásaikat és képességeiket, vagy olyan új erőforrásokat és képességeket szerezzenek és fedezzenek fel, amelyek szükséges versenyelőnyt biztosítanak számukra [ANIL et al. (2014) 441.].

A következő részben a visegrádi országokban végrehajtott legjelentősebb török befektetések közül vizsgálunk meg néhányat, hogy bemutassuk ezen OFDI-k legfontosabb jellemzőit.

A Török Központi Bank hivatalos statisztikái szerint a török OFDI a kelet-közép-európai országokban nem túl releváns: 2016-ban Magyarország 22 millió USD török befektetéssel, Lengyelország 16 millió USD, Szlovákia 11 millió USD, míg a Cseh Köztársaság 0 USD török befektetett tőkével állt. Más forrásokra támaszkodva azonban azt láthatjuk, hogy a török tőke és a török multinacionális vállalatok igenis jelen vannak a régióban. A Magyar Nemzeti Bank (MNB) hasonló adatokkal rendelkezik a török FDI-re (24,5 millió USD), de a MNB végső irányító anyavállalatot feltáró statisztikaiban ugyanezek az adatok több mint a duplája, 55 millió USD. Ez világosan megmutatja a „közvetett” tőkeáramlások fontosságát – a török tőke a régiókban elsősorban más, például holland cégeken keresztül befektetésekből érkezik [ANTALÓCZY-SASS (2015) 41–43.].

A török vállalatok számára egyértelműen Magyarország volt a legfontosabb célpont a V4 országok között. Binali Yıldırım török miniszterelnök az ankarai Törökország–Magyarország Üzleti Fórumon több mint 500-ra tette a magyarországi török befektetők számát, akiknek több mint 100 millió dollárnyi befektetésük van Magyarországon. Osman Şahbaz, a Török Magyar Üzletemberek Szövetségének elnöke Magyarországot a legalkalmasabb országnak nevezte arra, hogy Törökországot Európával összekötő híd legyen. „Magyarországot Törökország nyugati kapujaként kell felfognunk” – kommentálta, megjegyezve, hogy az ország nemcsak az EU tagja, hanem Közép-Európában is jó helyzetben van ahhoz, hogy tranzitország szerepét töltsse be Törökország nyugati kereskedelmében. A nagyobb török cégek 100 ezer és több millió USD között fektettek be, a fő szektorok, ahol aktívak voltak a turizmus, az ingatlanbefektetések, a vegyipar, a logisztika, a textilipar, és a gépipar voltak.

A legnagyobb befektetők között találjuk a Çelebi Ground Handlinget. A cég 2005-ben alakult Magyarországon, saját tőkéje meghaladja a 3 millió USD-t, éves árbevétele pedig a 30 millió USD-t. A Çelebi a Budapesti Nemzetközi Repülőtér mellett Mumbaiban és Delhiben (India), valamint Bécsben nyújt földi kiszolgálást, valamint Frankfurtban (a.M.) is végez rakománykezelést.

A Şişecam, Európa egyik vezető sikküveggyártó vállalata 44 üzemmel, ebből 18 törökországi és 26 külföldön, például Bulgáriában és Oroszországban üzemel. A vállalat 2013-ban megvásárolta a német Richard Fritz GmbH 100%-át. Mivel Richard Fritz Magyarországon és Szlovákiában is rendelkezett leányvállalatokkal, így a Şişecam ezekben az országokban is aktívvá vált. A magyar cég egyébként 300 alkalmazottat foglalkoztat, éves bevétele pedig meghaladja a 30 millió USD-t.

Egy másik, részben közvetetten török tulajdonba kerülő cég az MGM (Magyar Gördülőcsapágy Művek). 2007-ben a román Rulmenti Barlad cég (49%) és török jogi személyek megvásárolták az MGM-et a dél-koreai Hanwhától 3,5 millió USD-ért. A Rulmenti Barlad az egyik legsikeresebb román cég volt, amelyet 2000-ben a török Kombassan (ma Bera Holding) vásárolt fel, így ennek a részben románként jegyzett FDI-nak is török tulajdonosai voltak a háttérben.

A Polat Csoport nemcsak az egyik legnagyobb minőségi kerámialap-gyártó, az EGE Seramik révén vált a magyar gazdaság aktív szereplőjévé, hanem a magyar politikai elithez fűződő jó kapcsolata és ingatlan üzletága révén is. De itt is a Polat Group és annak vezetője, Adnan Polat ingatlan üzletágát közvetetten, a Polat tulajdonában lévő holland ALX cég képviseli Magyarországon. Polat a napenergia-iparban is megkezdte a hálózat (Polat-HWSE) kiépítését.

A Metyx Composites, a Telateks nagy teljesítményű, műszaki textileket gyártó, gyorsan növekvő részlege 2013-ban megvásárolta a NABI (North American Bus Industries) egykori kaposvári gyártóüzemét, és elindított egy 17 ezer négyzetméteres, csaknem 200 főt foglalkoztató gyártóközpontot.

A Ravaber Hungary szigetelésgyártó cég a belga Ravago Group és a Besler Tekstil 2013-as együttműködésével jött létre. A két cég 50-50%-os részesedéssel rendelkezik a vállalatban, amely 20 millió euró értékű beruházással 90 közvetlen munkahelyet teremtett Alsózsoltán, de ez a szám a hazai alapanyag-kitermelés közvetett hatásait tekintve magasabb. A beruházás keretében évi 36.000 tonna kőzetgyapotot állítanak elő Magyarországon, a szigetelőanyag gyártásához a Ravaber nagy mennyiségű bazaltot, diabázt és kokszt használ fel, amelyet részben magyar forrásból, az egerbaktai bányából vásárol.

A Turk Telekomnak, a legnagyobb török távközlési cégnek is fontos magyar érdekeltségei vannak, 55%-ban a Saudi Oger, 30%-ban pedig a török

államkincstár tulajdonában van. 2010-ben a Turk Telekom 243 millió USD-ért megvásárolta az Invitel International adatszolgáltató 100%-át, hogy új piacok belépésével növelje a cégek versenyképességét. A török MNE megszerezte az irányítást egy 16 országban működő, összesen 27000 km-es száloptikai hálózat fölött, valamint az Invitel International leányvállalatai, az AT-Invitel (Németország), az Invitel International Magyarország és az EuroWeb Románia felett.

A szállítási és logisztikai szektorban a Barsan Global Logistics 50%-os részesedést vásárolt a Transemexben, amely a TMNE globális szállítási és logikai hálózatának része lett. A Transemex Magyarország 140 alkalmazottat foglalkoztat, éves bevétele meghaladja a 15 millió USD-t.

A török multinacionális vállalatok a V4 országok médiapiacán is jelen vannak. A Trader Media East Közép- és Kelet-Európa legnagyobb apróhirdetési cége. 2005-ben alakult, és a Trader Classified Media orosz, balti, FÁK és kelet-európai tevékenységeit foglalja magában. 2009-ben a cég 67,3%-át a Dogan Yayin Holdinghoz tartozó török médiacég, a Hürriyet AS vásárolta meg 500 millió USD áron. A TME az ingatlan-, autó- és munkaerő-közvetítő ágazat egyik piacvezető, erős helyi márkákkal, és a kelet-európai régió helyi piacait szolgálja ki.

Lengyelországban és Szlovákiában a legnagyobb török befektető az Arcelik, a Koc Holdinghoz tartozó cég. Az Arcelik a 4. legnagyobb háztartási gépeket gyártó cég Európában. A két V4 országban, a Beko Polandban és a Beko Slovakiában megvalósuló befektetésének célja a régióban a márkamarketing és a termékek értékesítésének segítése. Az Arcelik gyártóüzemei azonban alacsonyabb bérű országokban (pl. Oroszország, Románia) találhatóak.

7. Konklúzió

Az elmúlt években Törökország az egyik vezető befektetővé vált a vele szomszédos régiók feltörekvő gazdaságai között. A török befektetések növekvő külföldi jelenléte mind gazdasági, mind politikai okokra visszavezethető. A gyorsan növekvő török gazdaság és a törökországi strukturális változások számos nemzetközileg versenyképes ágazatot és céget hoztak létre, miközben a változó török külpolitika támogatta a török vállalatok szomszédos országokban való aktív jelenlétét is, elsősorban új stratégiájának részeként, amelynek célja az ország regionális szerepének növelése volt.

Ezeknek a tendenciák láthatók a török OFDI statisztikákban is. A török kifelé irányuló közvetlen külföldi befektetések többsége európai országokba irányult, de nem feltétlenül a fejlett nyugat-európai országokban összpontosult, sok török tőke áramlott Kelet-Európába és a Balkánra is. Hollandia ugyanakkor különleges pozícióval rendelkezik a török OFDI-ben, a török multinacionális vállalatok által alapított holland cégek a török tőkét harmadik országokba fektetik vissza.

A TMNE-k motivációit keresve különböző okokat találtunk attól függően, hogy milyen típusú cégek és milyen ágazatokban tevékenykednek. Vannak török cégek, amelyek erőforrás alapú befektetéseket hajtanak végre, különösen Oroszországban, Közép-Ázsiában és a MENA régióban. A piackeresés is gyakori motivációja a török cégeknek, és ki tudják használni országspecifikus előnyeiket: a viszonylag versenyképes, de intézményileg fejletlen hazai török piacon szerzett tapasztalataikat. A TMNE-k kifelé irányuló befektetésének folyamatosan növekvő motivációja a márkaépítés, illetve technológiáik korszerűsítése, hogy a fejlettebb piacokon is fel tudják venni a versenyt.

Megvizsgáltuk a török OFDI sajátosságait a közép-európai országokban. Egyrészt itt is találkozhatunk a TMNE-motivációk fent említett sajátosságaival. A térség országaiban főként azért fektetnek be, hogy új piacokra lépjenek, de sok esetben holland cégeket vesznek igénybe közvetlen befektetőként. Gyakori az is, hogy a beruházással a márkáik hatékonyabb menedzselését, valamint az uniós vásárlók termékeikkel kapcsolatos megítélésének és attitűdjének javítását tűzték ki célul.

Hivatkozások

- İbrahim ANIL – İsmail ARMUTLULU – Cem CANEL – Rebecca PORTERFIELD: The Determinants of Turkish Outward Foreign Direct Investment. *Modern Economy*, Vol. 2., 2011. 717–728. (ANIL et al. (2011a))
- İbrahim ANIL – Ozgur CAKIR – Cem CANEL – Rebecca PORTERFIELD: A Comparison of Inward and Outward Foreign Direct Investment Determinants in Turkey. *International Journal of Business and Social Science*, Vol. 2., No. 20. (2011) 141–155. [ANIL et al. (2011b)]
- İbrahim ANIL – Ekrem TATOGLU – Gaye OZKASAP: Ownership and market entry mode choices of emerging country multinationals in a transition country: evidence from Turkish multinationals in Romania. *Journal of*

- East European Management Studies* Vol. 19, No. 4. (2014) 413–452. [ANIL et al. (2014)]
- K. ANTALÓCZY – M. SASS: Through a Glass Darkly. The Content of Statistical Data on Foreign Direct Investment. *Külgazdaság. Special issue*, 2015. 34–61.
- Sedat AYBAR: Determinants of Turkish outward foreign direct investment. *Transnational Corporations Review*, Vol. 8., Issue 1. (2016) 79–92.
- Caner BAKIR – Nuran ACUR: Greenfield investments and acquisitions of Turkish multinationals: trends, motivations and strategies. In: Louis BRENNAN – Caner BAKIR (ed.): *Emerging Market Multinationals in Europe*. London–New York, Routledge, 2016. 129–156. [BAKIR–ACUR (2016)]
- Caner BAKIR – Nuran ACUR: Turkish Multinationals in Russia. In: Kari LIUHTO – Sergei SUTYRIN – Jean-Marc F. BLANCHARD (ed.): *The Russian Economy and Foreign Direct Investment*. London–New York, Routledge, 2017. 213. [BAKIR–ACUR (2017)]
- Selim BASAR – Selda Calıcı ÖZKILBAC: Effects of Outward Foreign Direct Investment of Turkey on Economic Growth and Domestic Investment. *Atatürk Üniversitesi SBF Dergisi*, Vol. 71., Iss. 1. (2016) 231–247.
- Raif CERGIBOZAN – Caner DEMİZ: The Determinants of Foreign Direct Investment Outflows from Turkey. In: Tomasz DOROZYNSKI – Anetta KUNA-MARSZALEK (ed.): *Outward Foreign Direct Investment (FDI) in Emerging market Economies*. Hershey PA, IGI Global, 2017. 227–243.
- Ümit CIZRE – Erineç YELDAN: The Turkish Encounter with Neo-Liberalism: Economics and Politics in the 2000/2001 Crises. *Review of International Political Economy*, Vol 12., No. 3. (2005) 387–408.
- Ahmet Oğuz DEMİR – Muhammad MOİZ: Outward Foreign Investment in Emerging Economies: A Case of Turkey. In: DOROZYNSKI–KUNA-MARSZALEK i. m. 244–257.
- Mehmet DEMIRBAG – Ekrem TATOGLU: Competitive strategy choices of Turkish manufacturing firms in European Union. *Journal of Management Development*. Vol. 27., No. 3. (2008) 727–743.
- Mehmet DEMIRBAG – Ekrem TATOGLU – Keith W. GLAISTER: Equity-based entry modes of emerging country multinationals: Lessons from Turkey. *Journal of World Business*, Vol. 44., 2008. 445–462. [DEMIRBAG et al. (2008)]
- Mehmet DEMIRBAG – Ekrem TATOGLU – Keith W. GLAISTER: Institutional and transaction cost determinants of Turkish MNEs location choice.

- International Marketing Review*, Vol. 27., No. 3. (2010) 272–297. [DEMIRBAG et al. (2010)]
- István EGRESI – Fatih KARA: Foreign Policy Influences on Outward Direct Investment: The Case of Turkey. *Journal of Balkan and Near Eastern Studies*, Vol. 17., Iss. 2. (2015) 181–203. [EGRESI–KARA (2015a)]
- István EGRESI – Fatih KARA: Foreign Investors from Emerging Economies: the Geography of Turkish Investments in Romania. *Revista Română de Geografie Politică*, Vol. 17., No. 2. (2015) 53–64. [EGRESI–KARA (2015b)]
- Sathyajit R. GUBBI – Sinan A. SULAR: Why Do the Turkish Firms Invest in Mainland Europe? In: Laszlo TIHANYI – Elitsa R. BANALIEVA – Timothy M. DEVINNEY – Torben PEDERSEN (ed.): *Emerging Economies and Multinational Enterprises*. (Advances in International Management, Vol. 28) Emerald Group Publishing Limited, 2015. 441–470.
- KATONA Klára: A magyarországi tőkeimportot befolyásoló tényezők újraértelmezése. *Közgazdasági Szemle*, 53. évf., 2006/11. 986–1001.
- KATONA Klára: A külföldi tőkebefektetések okainak változása Kelet-Közép-Európában. *Pénzügyi Szemle*, 55. évf., 2010/3. 656–673.
- Harun KAYA – Deniz ERDEN: Foreign direct investment activities of Turkish manufacturing firms. An empirical study. *Journal of Management Development*, Vol. 27., No. 7. (2008) 761–777.
- Harun KAYA: *Strategic motives of Turkish foreign direct investment firms: An empirical study on manufacturing sector*. Istanbul, Istanbul University, 2014.
- Saime Suna KAYAM – Mehtap HISARCIKLILAR: Determinants of Turkish FDI abroad. *MPRA Paper*, No. 17813., September 2009.
- KHU – DEIK – VCC: *Turkish OFDI Continues to Grow Report*, March 24 2014. [KHU (2014)]
- Mustafa KUTLAY: Economy as the ‚Practical Hand’ of ‚New Turkish Foreign Policy’: A Political Economy Explanation. *Insight Turkey*, Vol. 13., Iss. 1. (2011) 67–88.
- Ziya ÖNIŞ – Fikrat ŞENSES: The new phase of neo-liberal restructuring in Turkey: an overview. In: Ziya ÖNIŞ – Fikrat ŞENSES (ed.): *Turkey and the Global Economy. Neo-liberal restructuring and integration in the post-crisis era*. London–New York, Routledge, 2009. 1–11.
- Kader ŞAHİN – Seyfettin ARTAN – Seda TUYSUZ: The moderating effects of a board of directors on FDI’s international diversification in Turkey. *International Journal of Organizational Analysis*, Vol. 23., Iss 1. (2015) 61–88.

E. TAYMAZ – E. VOYVODA: Industrial restructuring and technological capabilities in Turkey. In: ÖNIS–SENSES (ed.) i. m. 145–172.

Török Nemzet Bank statisztikái

Nimet URAY – Nükhet VARDAR – Ramazan NACAR: International marketing-related outward FDI motives: Turkish MNCs' experience in the EU. In: Rob VAN TULDER — Alain VERBEKE – Liviu VOINEA (ed.): *New Policy Challenges for European Multinationals*. Bingley, Emerald Group Publishing, 2012. 305–338.

Nükhet VARDAR: Turkish EMNCs with foreign direct investment in the EU. Their motivations, degree of internalisation and company performances. In: BRENNAN–BAKIR (ed.) i. m. 95–111.

Canan YILDIRIM: Turkey's Outward Foreign Direct Investment: Trends and Patterns of Mergers and Aquisitions. *Journal of Balkan and Near Eastern Studies*, Vol. 19., Iss. 3. (2017) 276–293.

AZ INFRASTRUKTÚRA ÉS A KÍNAI TŐKEBEÁRAMLÁS KAPCSOLATA AZ EURÓPAI UNIÓ POSZTSZOCIALISTA TAGÁLLAMAIBAN

FAZEKAS Gábor*

1. Bevezetés

Az infrastruktúra ma már nélkülözhetetlen háttér az élet minden területén, legyen szó akár egy vállalkozásról, akár a lakosságról. Komplex területi problémáról van szó, melynek szerepe rendkívül fontos egy régió gazdasági növekedésében és ehhez kapcsolódóan a külföldi működőtőke-beáramlásban. A külföldi befektetőknek számtalan motivációja lehet, azonban minden esetben szükség van valamilyen szintű infrastrukturális háttérre az adott célországban. Az infrastrukturális beruházások általában igen drágák és megtérülésük viszonylag lassú. Színvonala rendkívüli eltérést mutathat egy országon belül is, ezért a fejletlenebb területeken a külföldi működőtőke-beáramlás, a foglalkoztatottság, a jövedelemtermelő képesség és a versenyképesség tekintetében számtalan negatív hatással kell számolni.

A tanulmány egy Kína-kutatás egyik állomása, melynek célja azoknak a makrogazdasági mutatóknak a feltárása, melyek hatással vannak a kínai tőkebefektetők motivációira az Európai Unió posztszocialista tagállamaiban. Összehasonlítva a Triád¹ országokkal, a kínai FDI² ma még viszonylag újszerűnek és speciálisnak számít, valamint a kínaiak befektetési politikája földrészenként és országonként is eltérő képet mutat. Felmerül a kérdés, hogy a makrogazdasági mutatókon belül az infrastruktúra színvonala mekkora hatás-

* Fazekas Gábor PhD-hallgató, Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar, Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola.

¹ EU, USA, Japán.

² Foreign Direct Investment. Az FDI a külföldi működőtőke-áramlások nemzetközi mérőszáma.

sal van a kínai tőkebeáramlásra, ezért jelen tanulmány feladata az, hogy feltárja ezt a kapcsolatot.

Kizárólag a fizikai infrastruktúrát, mint tőkevonzó tényezőt elsősorban az alacsony fejlettségi szintet reprezentáló országokban hangsúlyozzák. Az EU keleti felén lévő országok esetében egyéb telepítési szempontok is lehetnek és vannak is. Az elemzés korlátai között meg kell említeni, hogy az infrastruktúra inkább közvetett módon járul hozzá a tőkevonzó képességhez, ezért a mutató jelentősége csak globálisabb keretek között érthető meg, különösen egy olyan régióban, mely egy nagyobb egység, nevezetesen az Európai Unió része. A lokális vonzerő csak részben adhat okot a befektetésekre, mivel a kínaiaknak rendkívül releváns a közös piachoz való egyszerű és gyors hozzáférés, ezért önmagában az infrastrukturális kiépítettségnek akkor van jelentősége, ha az országokon átívelő hálózatokhoz kapcsolódik.

Bár jelen írás csak az infrastruktúra mennyiségi elemeire koncentrál, meg kell említeni azt a tényt is, hogy az infrastruktúra állapota is motiváló tényező, mivel hatással van a kommunikációs és szállítási költségekre. Kína olyan szempontból speciális országnak számít, hogy sokszor megelőzik a célszágban meglévő alap infrastruktúrával és a további fejlesztéseket már ők maguk végzik el. Erre nagyon jó példa a 35 afrikai országban³ történő erőteljes beruházási hullám (gátak, erőművek, kikötők, vasúthálózat, utak, vízhálózat), a Budapest–Belgrád vasútvonal kialakítása, vagy Lengyelországban a telekommunikáció fejlesztése. Az infrastrukturális fejlesztések sok esetben a globális méretekben megvalósuló a Selyemúthoz köthetők. Az új Selyemút, vagy OBOR programot Kína 2013-ban indította útjára. Ez gyakorlatilag nem más, mint a több ezer évig fennmaradt régi Selyemút újraélesztése azzal a különbséggel, hogy elődje természetes, míg a modern változata mesterséges módon jött létre.

Ettől függetlenül a kínai részvétel kérdése megosztja a régió államait. Szunomár és Araujo példának okáért a digitális Selyemút⁴ során elvégzendő 5G fejlesztéseket említik [SZUNOMÁR–ARAUJO (2022)]. Ebben az esetben a Balti államok annak ellenére váltak óvatossá, hogy nagyon is érdekelték voltak a beruházásban. Az okok biztonsági kockázatokra, illetve a konkurens Egyesült Államok részéről érkező nyomásra vezethető vissza. Lengyelország és Románia kizárta a kínai szolgáltatókat a fejlesztésekből, míg a szomszédos Csehország aggályait fejezte ki a biztonsági kockázatokkal kapcsolatban. Magyarország ugyanakkor ezzel teljesen ellentétes álláspontot képvisel. A többi ország vagy

³ Institute of Developing Economies: China's Infrastructure Footprint in Africa.

⁴ 2015-ben indított kezdeményezés, melynek célja a kínai technológiák globális térnyerése.

már aláírt egy közös nyilatkozatot az Egyesült Államokkal, vagy kizárta a kínai cégeket az 5G hálózat kiépítéséből, vagy egyszerűen még kívárnak a döntéssel. Ettől függetlenül a régió többsége egy közös Európai Unió állásfoglalással lenne igazán elégedett, főleg azok, akik még várakozó állásponton vannak.

2. Szakirodalmi áttekintés

Hanemann és Huotari Kína EU-ban történő befektetéseit térképezte fel [HANEMANN–HUOTARI (2018)]. Az elmúlt években az infrastruktúra az egyik legnépszerűbb befektetési területnek számított és az öreg kontinens továbbra is nyitott a hasonló célú investíciók iránt. Az infrastruktúra és más szektorokba történő befektetések területén egyenlőtlenség alakult ki, mivel Kína sokkal többet investál az EU-ba, mint fordítva. A jelenséget a szerzők politikai okokra vezetik vissza. Szabadpiaci viszonyok között ez nem lenne ennyire releváns, azonban a kínai korlátozások meglehetősen nehézé teszik a folyamatot.

Saarela által készített jelentés témája Kína és az EU közötti kapcsolat [SAARELA (2018)]. Az EU-ban meglévő infrastrukturális beruházásokat elsősorban állami vállalatok hajtják végre. A beruházások nem elszigetelten történnek, hanem kapcsolódnak az „Egy övezet, egy út” elképzeléshez. Kína egyik legfontosabb törekvése ennek a stratégiának világszintűvé történő kiszélesítése, mely szintén előnyös a regionális termelékenység növelése szempontjából. A kínai törekvések nem minden európai uniós tagállam tetszését nyerték el, ugyanakkor a 16+1⁵ együttműködésben résztvevő országok már megállapodtak Kínával a fejlesztési pontokról.

Ilhéu az „Új Selyemút” perspektíváit tanulmányozta [ILHÉU (2016)]. A kínai állami vállalatok rendkívül érdekelték az infrastrukturális beruházásokban szerte a világon. A finanszírozásra több forrás is rendelkezésre áll, az „Új Selyemút” koncepcióhoz köthető alap, illetve az Ázsiai Infrastrukturális Befektetési Bank is ezt a célt szolgálja. A befektetőket az EU és Kína között meglévő kölcsönös kormányközi infrastrukturális megállapodás is segíti. A globális projekt nagyságát jól jelzi, hogy az „Új Selyemút” megvalósítása 65 országban 4,4 milliárd ember életét érinti.

⁵ 2012-ben létrehozott együttműködés, mely 16 kelet-közép-európai országot tömörít. A cél az, hogy az egyes államok egységesen lépjenek fel a Kínával történő tárgyalások során. Miniszterelnöki találkozóra évente egyszer kerül sor.

Chang és szerzőtársai korábban már idézett tanulmányukban szintén a Selyemúton meglévő országokat vizsgálták⁶ [CHANG et al. (2021)]. Az elemzésbe 65 országot vettek bele, melyből 24 európai volt. Arra a következtetésre jutottak, hogy a megfelelő fizikai infrastrukturális hálózattal rendelkező országok vonzóbbak a kínai tőke számára. A szerzők összevetik az infrastrukturális befektetésekről szóló elméleteket a kínai helyzettel. Az elméletek megalkotói elsősorban magáncégek beruházásait vették alapul, azonban a kínai vállalatok jelentős része állami kézben van. Ezeket a cégeket könnyen finanszírozza a kínai állam és bankrendszer, ezért némely esetekben a megszokottnál nagyobb kockázat vállalására is képesek. Az állami cégek túlsúlya felveti azt a kérést, hogy a meglévő elméletek használhatóak-e a kínai jelenség modellezésére.

Skoba az Európai Unióban megvalósuló kínai beruházásokról szóló tanulmányában megállapította, hogy a cégek kezdetben a gyártóiparra koncentráltak, ezért infrastrukturális fejlesztéseket is főként ebben a szektorban hajtottak végre [SKOBA (2014)]. Ma már azonban a kínai investíciók sokrétűnek mondhatók és a hagyományos technológiai, infrastrukturális és nehézipari befektetéseken túl nem ritka a szolgáltatóipari (gyógyszeripar, pénzügy, média, szórakoztatóipar, telekommunikáció) jelenlét sem. A kínai vállalatok infrastrukturális szerepvállalása leginkább az európai szállítmányozás feletti kontrollal hozható összefüggésbe.⁷

Linden a mediterrán térségben megvalósult kínai beruházásokat elemezte [LINDEN (2018)]. Kína az elmúlt években rendkívül sokat költött a közlekedési infrastruktúrában meglévő pozíciójának erősítésére, különös tekintettel az európai kikötőkre. Ugyanakkor a mediterrán térségen kívül is jelentősek a kínai aktivitások. A szerző a Balkánt hozta fel példaként, „vasúti diplomáciaként” titulálva az ott történeteket. Ennek legfontosabb pillére a Budapest–Belgrád vasútvonal, mely a pireuszi kikötő egy kiegészítő logisztikai elemeként fogható fel.

Meunier az EU–Kína kapcsolattal foglalkozó írásában kifejtette, hogy az európai infrastrukturális lehetőségek⁸ rendkívül vonzóknak számítanak a befektetők számára [MEUNIER (2012)]. A kínaiak elsőszeretettel vesznek részt infrastrukturális beruházásokban annak érdekében, hogy a kereskedelmet elősegítsék. A szerző szerint Kína szerte a világon különböző ingatlanokba fektet

⁶ 2003–2017.

⁷ A legjelentősebb fejlesztések között említhető a tengeri kikötők (Pireusz, Rijeka), a vasútvonalak (Magyarország, Szlovénia), az országutak (Lengyelország), valamint a repülőterek (Ciprus, Németország) modernizálása.

⁸ Pl. pireuszi és rijekai kikötők, parchimi és larnacai repülőterek, szlovén és magyar vasútvonalak.

be, mely a nyugati világ számára olybá tűnhet, hogy a kínaiak „felvásárolják a világot”. A kínai kormány arra ösztönzi a hazai cégeket, hogy külföldön invesztáljanak annak érdekében, hogy Kína diverzifikálhassa eszközeit és könnyebb hozzáférése lehessen a különböző erőforrásokhoz, technológiákhoz, márkákhoz, menedzsment tudáshoz, valamint, hogy közelebb lehessen a fogyasztóihoz.

Kirkegaard a témában készített elemzésében kimutatta, hogy a kínai infrastrukturális beruházások lényegesen nagyobbak az Európai Unióban, mint az Amerikai Egyesült Államokban [KIRKEGAARD (2019)]. Különösen az információs és kommunikációs technológiai, valamint a közlekedési szektor volt érintett a befektetésekben. Ettől függetlenül a kínai tranzakciókat akadályozhatják az EU bizonyos szabályai, mely korlátozza a kínai cégek részvételét a tenderekben. Az EU kritikusként nyilvánított minden olyan fizikai és szellemi infrastruktúrát, melyek nemzetbiztonsági szempontból relevánsak lehetnek. Az ilyen esetekben az európai döntéshozók komolyan fontolóra veszik, hogy teret engednek-e a külföldi tőkének.

Az orosz–ukrán háború merőben új helyzetet teremtett a térségben, így értelemszerűen újra kellett gondolni logisztikai lehetőségeket is. Mendez, Forcadell és Horiachko szerint Kínának közép- és hosszú távon is van lehetősége számára kedvező előnyök elérésére [MENDEZ–FORCADELL–HORIACHKO (2022)]. Kína továbbra sem kötelezte el magát egyik fél mellett sem és nem is biztos, hogy ez egyhamar megtörténik. Ettől függetlenül rövid- és középtávon Kína Oroszországot megkerülve egy másik folyó kiépítésén is gondolkodhat, melyben Kazahsztán, Kirgizisztán, Üzbegisztán, Türkmenisztán, valamint tengeri szállítás után Azerbajdzsán, Grúzia, Törökország és az Európai Unió, mint végső állomáshely lehet érintett (transzkaszpai-tengeri útvonal). Hosszú távon meg szükség lesz a háborús övezetek újjáépítésére, melyből Kína komolyan kiveheti a részét. Ezenfelül Ukrajna stratégiai pontban helyezkedik el és ennek kapcsán Ázsia potenciális kapujaként szolgálhat Európa felé. Ugyanakkor a szerzők szerint ehhez az kell, hogy Peking távol tartsa magát Oroszországtól és mihamarabb tisztázza, hogy kinek a pártján áll.

Taube úgy látja, hogy Kína nem ítélte el az orosz agressziót annak ellenére, hogy a háború egyértelműen negatív következményekkel jár a Selyemútra nézve [TAUBE (2022)]. Ugyanakkor tény, hogy Kína betartja a nyugati országok által bevezetett szankciókat és továbbra is tartózkodik Oroszország támogatásától. Ez abból is látszik, hogy a kínai cégek nem próbálják meg kitölteni azt az űrt, mely a nyugati vállalatok kivonulása következtében keletkezett Oroszországban. Kína és Európa közötti vasúti összeköttetés abból a szempontból sikeres logisz-

तिकai koncepciónak bizonyult, hogy a kínai áruszállítást még a háború sem tudta végleg leállítani csak lelassítani.

3. Módszertan és adatproblémák

Nem lenne teljes a kép, ha nem szólnánk néhány szót azokról a problémákról, melyek erőteljesen torzíthatják egy-egy kutatás kimenetelét. A kínai működőtöke-befektetésekkel több adatbázis⁹ is foglalkozik, azonban jelentős különbségek húzódnak meg közöttük, mely komoly kihívások elé állítják a témával foglalkozó szakembereket. A jelen kutatás során fontos szempont volt, hogy a módszertan világos, illetve visszakövethető legyen, valamint hogy minden egyes országra hasonlóan legyen alkalmazható, biztosítva ezzel az összehasonlíthatóságot. Alapvető cél volt, hogy a kutatás végig hiteles, autentikus, a szakma által elfogadott információkra támaszkodjon. Nem volt mellékes szempont az sem, hogy az adatbázis legyen hozzáférhető, mivel bizonyos esetekben a használat során anyagi, vagy más egyéb korlátok merülnek fel. Sok esetben kérdés az is, hogy a meglévő adatok mennyire számíthatók hitelesnek, illetve publikálhatók-e egyáltalán. Mindezen szempontok figyelembevételével a függő változókat reprezentáló kínai befektetéseket illetően az Eurostat adatai tűntek a legmegfelelőbbnek.

Az alaphipotézis szerint a megfelelő infrastrukturális ellátottság hozzájárul a tőkevonzó képesség erősítéséhez a régióban a kínai befektetések esetében. A tanulmányban csak a fizikai infrastruktúra kerül tárgyalásra, az intézményi nem. Ennek oka az, hogy a kutatás az UNCTAD módszertanán alapul és az országok tőkevonzó képességéért felelős makrogazdasági mutatók között nem szerepelnek intézményi infrastruktúrával kapcsolatos elemek [UNCTAD (2012) 30.]. Az UNCTAD jelentésben az úthálózat, a vasút, az energiaellátottság, valamint a telekommunikáció fejlettségét emelik ki, mint lehetséges mutatókat, melyek befolyásolhatják a külföldi befektetők döntéseit.

Az eredeti szempontrendszerhez képest kényszerűségből két változtatás is szükségesnek bizonyult. Az egyik a vezetékes telefonhálózattal kapcsolatos, mellyel a tanulmány nem foglalkozik, mivel ez az idő előrehaladtával elavulttá vált.¹⁰ Magyarországon és a közép-kelet-európai (KKE) térségben korábban Katona vizsgálta ennek a faktornak (vezetékes telefonhálózat) szerepét és az

⁹ Eurostat, MOFCOM, World Bank stb.

¹⁰ Különösen az olyan modern hálózatok miatt, mint például az 5G.

egyik legfontosabb tényezőnek találta a térség és Magyarország tőkevonzásában [KATONA (2006); (2010)]. A másik módosítás az aszfaltozott burkolatú úthálózatot érintette, mely adathiány miatt kikerül az analízisből és helyette a posztoszocialista térségben jelentős tényezővé vált autópálya-ellátottság került be.

A témával foglalkozó szakembereknek szembesülniük kell a megfigyelések alacsony számával, mely alaposan korlátozza a különböző statisztikai módszerek alkalmazását. A jelen tanulmányban kizárólag korreláció-analízis, valamint Granger-okság használata volt indokolt szakmailag és mindkét esetben az eredmények öt százalékos szignifikanciaszint fölött már nem tekinthetők relevánsnak.¹¹

4. Korreláció-analízis

A tanulmányban a fizikai infrastruktúra mutatóit a közlekedéssel és az energiaszolgáltatással kapcsolatos faktorok összessége alkotja. Ezek a független változók testesítik meg azokat az elemeket, melyek alapvető fontosságúnak számítanak egy vállalat működése szempontjából. Korszerűtlenségük, elmaradottságuk elriaszthatja a befektetőket. Az alacsony szintű infrastruktúra miatt veszélybe kerülhet a cégek működése, mivel a tevékenységük csak jelentős többletköltségek árán lenne megvalósítható. Az állam fellépése itt kiemelkedő szereppel bír, hiszen az infrastruktúra kiépítése csökkenti a beruházás költségeit, időtartamát és a megtérülési időt [IVICZ–KATONA–SCHLETT (2004)].

A korreláció-analízis az alábbi eredményekkel szolgált az infrastruktúrával foglalkozó magyarázó változók és a kínai tőkebeáramlás kapcsolatára. Két logisztikával kapcsolatos mutató mellé harmadikként a villamosenergia kapacitás került be az elemzésbe.

¹¹ Összefüggés szorossága: laza $R < |0,4|$, közepes $|0,4| < R < |0,7|$, szoros $|0,7| < R < |0,9|$, igen szoros $R > |0,9|$.

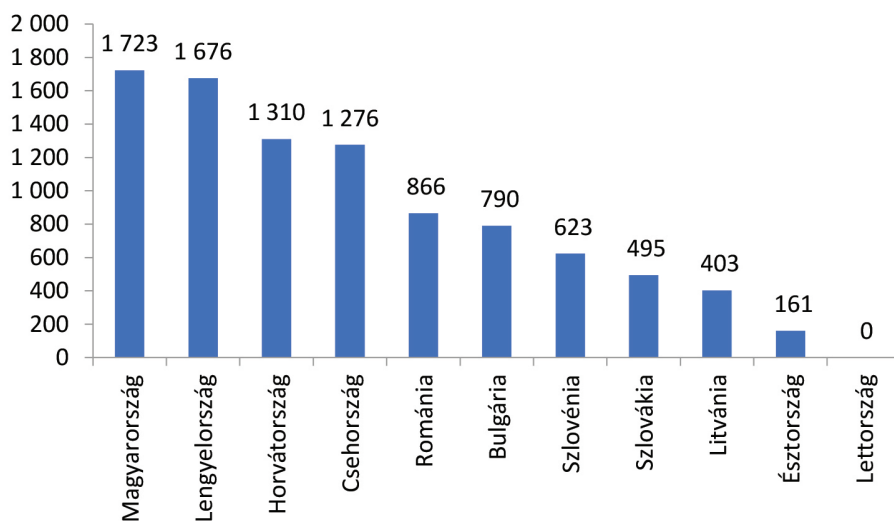
1. táblázat: A korreláció-analízis eredménye az infrastruktúra és az FDI stock vonatkozásában, 2001–2019

Ország	Autópályák hossza (százezer lakosra)		Vasútvonalak hossza (km)		Szolgáltatott villamos energia (milliárd kWh)	
	R ²	p-érték	R ²	p-érték	R ²	p-érték
Bulgária	0,71	0,00	0,48	0,00	0,57	0,00
Csehország	0,11	0,16	0,01	0,70	0,15	0,10
Észtország	0,56	0,00	0,10	0,20	0,53	0,00
Horvátország	0,05	0,37	0,14	0,11	0,09	0,21
Lengyelország	0,00	0,91	0,02	0,56	0,02	0,56
Lettország	0,00	1,00	0,32	0,01	0,16	0,09
Litvánia	0,04	0,42	0,62	0,00	0,24	0,03
Magyarország	0,59	0,00	0,00	0,81	0,69	0,00
Románia	0,47	0,00	0,49	0,00	0,31	0,02
Szlovákia	0,06	0,31	0,27	0,02	0,01	0,73
Szlovénia	0,00	0,93	0,29	0,02	0,28	0,02

Forrás: saját szerkesztés

Autópályák hossza. A rendszerváltás óta eltelt időszakban a régióban történő autópálya építések jelentős szerepet töltek be az infrastrukturális beruházásokban. A fejlesztések közvetett módon befolyásolják a működőtőke-beáramlást, mivel javulnak a vállalatok működésének általános feltételei [ANTALÓCZY–ÉLTETŐ (2002)]. Kelet-közép-európai empirikus tapasztalatok alapján az autópálya-építés pozitív hatással volt a periféria területeken fekvő nagyvárosokba történő FDI beáramlásra [HUNYA–GEISHECKER (2005)] és a gazdasági növekedésre [GHERGHINA–SIMIONESCU–HUDEA (2019)]. Az autópályák minőségének állapota különösen kritikus a nemzetközi kereskedelemmel foglalkozó vállalatok esetében. A régióban Magyarországon a legjobb az autópálya-ellátottság, azonban a többi országban is erőteljesek az ilyen irányú fejlesztések.

1. ábra: Autópályák hossza (százezer lakosra jutó km), 2019



Forrás: Eurostat

A korábban idézett szakirodalmakban hangsúlyozott autópálya-építések relevanciáját azonban a jelenlegi elemzés nem támasztotta alá. Kivételnek négy ország, köztük Magyarország számít. A magyar autópálya-építés folyamatosnak mondható, nagyban köszönhetően az évtizedek során meglévő kormányzati akaratnak is. Gál Magyarország megyei szintű FDI-elemzésében valószínűsíti, hogy a fejletlenebb régiókban történő külföldi befektetéseket az autópálya építés is elősegítette [GÁL (2019)].

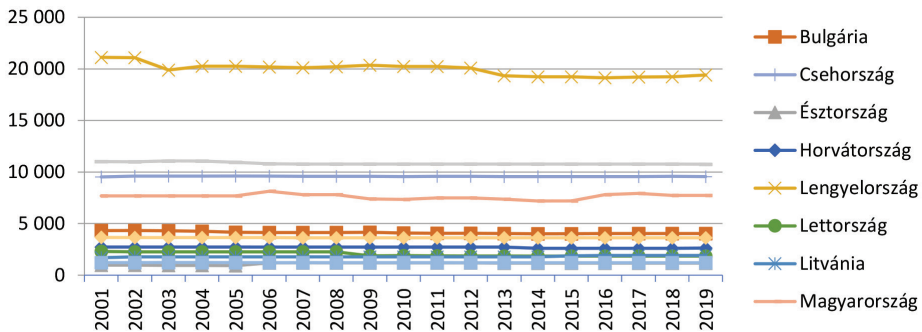
Az autópályák releváns szerepet játszanak a kínai áruforgalom szempontjából, így nem meglepő, hogy a kínaiak ebben az esetben is előszeretettel vesznek részt a különböző fejlesztésekben a poszt szocialista országokban.¹² Azonban ennek sok esetben ára van. Zweers és szerzőtársai Kína és a Nyugat-Balkánra vonatkozó elemzésében rámutatnak a Montenegróban megvalósuló kínai autópálya-fejlesztések visszásságaira, melyek adósságcsapdába csalják a fogadó országot [ZWEERS et al. (2020)]. Bár Montenegro nem tagja az EU-nak, intő jel volt, hogy az Európai Beruházási Bank és a Nemzetközi Valutaalap sem vállalta a beruházás finanszírozását. Fennáll a veszélye annak, hogy az autópálya önmagában szinte soha nem fog megtérülni, arról nem beszélve, hogy a projekt nem mentes a korrupciós vádaktól sem.

¹² Pl. Várna–Burgasz, Banja Luka–Split közötti autópálya szakaszok.

Vasútvonalak hossza. A vasúti infrastruktúra fejlesztése kulcskérdés a növekvő mennyiségű kínai áru szállítása szempontjából. A minőségi vasúthálózat azért is fontos, mert a tengeri fuvarozás lassabb és drágább, mint a fejlett vasúthálózaton történő szállítás. Kínának számos kihívással meg kell küzdenie az új Selyemút mentén történő vasútfejlesztések megvalósítása során. Az országokban meglévő alacsony infrastrukturális ellátottságon kívül a projektet számos egyéb probléma is nehezíti, melyek elsősorban biztonsági kérdésekre, valamint a vámmal és adózással kapcsolatos akadályokra vezethetők vissza [POULAIN (2011)].

Ami a vasútvonalak hosszát illeti, a régió országaiban stagnálás mutatkozik. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy a meglévő vonalakat ne modernizálták volna, azonban összességében új sínpályák átadására az elmúlt időszakban nem került sor.

2. ábra: Vasútvonalak hossza (km), 2001–2019



Forrás: Eurostat

A működőtőke-állomány és a vasúti infrastruktúra összefüggései a térség felében volt igazolható, a régió többi részében a kínai befektetéseiknél más szempontokat vettek figyelembe. Az elemzés hűen tükrözi az elégtelen magyar vasúthálózat meglétét, mely alapos rekonstrukcióra szorul a kínai áruk hatékony továbbítása érdekében. A közismert Budapest–Belgrád vasútvonal is ezt a célt szolgálná, azonban hasonlóan a már említett kockázatokhoz ez a projekt is számtalan kérdést vet fel. A dokumentumokat tíz évre titkosították, ráadásul rendkívül költséges fejlesztésről van szó [BRATTBERG et al. (2021) 36.]. Az EU végig kritizálta a projektet, mely nem kis konfliktust teremtett Budapest és Brüsszel között. Mértékadó számítások szerint a projekt csak sok száz év alatt térülne meg. Ezenkívül ott van még az adósságsapda kérdése is, mivel az amúgy is tetemes összegű beruházást 85 százalékban kínai hitelből finan-

szírozzák. Ettől függetlenül komplex kérdéskörrel van szó, melyet nem lehet csak a beruházás megtérülésével elintézni. Hasonlóan egy kikötőhöz, vagy egy autópályához, a vasút is olyan fejlesztés, mely a társadalom számos pontján érezteti hatását, így nem szabad csak a megtérülési számításokra korlátozódni.

Az erőteljes lengyel fejlesztések és az ígéretes tervek ellenére a V4 országok közül egyedül csak a szlovák vasúthálózat motiválta a kínai befektetőket. Lengyelországban több gyorsvasútvonalat is átadtak és megvan a szándék a további fejlesztésekre is [RACZYNSKI–SZARATA (2018)]. Várható tehát, hogy a fejlesztések a jövőben jótékonyan hatnak majd a kínai beruházásokra is, azonban a jelenlegi helyzet még mindig nem mondható ideálisnak. A fővárosok közötti utazás még mindig nagyon hosszúnak számít, és a Varsón kívüli városokból történő teherszállítás európai mércével mérve rendkívül elmaradottnak mondható, ezért mind az utas-, mind a teherszállításban ezt a szerepet a közutak veszik át. Ez a helyzet a KKE régió más országaira is jellemző. A Baltikumban szintén téma a gyorsvasútfejlesztés, melyet kiemelt beruházásként kezelnek. A fejlesztések európai uniós léptékűek, mivel a tervek szerint egy földalatti alagút összekötné Észtországot Finnországgal, új lehetőségeket teremtve ezzel a két régió közötti kapcsolatokban.

Szolgáltatott villamos energia. A mutató lényegében kifejezi a számítógépek és a szükséges elektronikai eszközök energiaellátottságát. A szakirodalom elsősorban az energiafogyasztás és a gazdasági növekedés kapcsolatára fókuszált, a külföldi működőtőkével való összefüggés eddig a kevésbé tárgyalt témák közé tartozott [BEKHET–OTHMAN (2011)]. Néhány esetben a különböző kutatók által publikált eredmények még országon belül is ellentmondanak egymásnak, de összességében megállapítható, hogy létezik bizonyos szintű összefüggés az energiafogyasztás és a külföldi működőtőke-beáramlás között. Az energiafogyasztás azt a kapacitást fejezi ki, amennyivel el lehet látni a modern elektronikai eszközöket, ezért a nagyobb energiafogyasztás növeli a tőkevonzó képességet [GOODSPEED–MARTINEZ-VAZQUEZ–ZHANG (2006)]. Az áramellátásban meglévő hiányosságok negatívan hatnak a vállalkozások termelékenységére és így közvetett módon a külföldi befektetésekre is, ezért az államoknak nagy a szerepük abban, hogy megfelelő mennyiségben és minőségben biztosítsák az energiát.

2. táblázat: Szolgáltatott villamosenergia (miliárd kWh), 2001–2019

Ország	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bulgária	25,8	25,3	26,4	26,2	27,2	28,4	29,3	29,9	28,3	28,3	29,6	29,1	28,6	28,9	29,6	30,3	31,4	31,4	31,1
Csehország	53,8	53,7	54,8	56,4	57,7	59,4	59,7	60,5	57,1	58,1	57,5	58,0	57,6	57,6	58,7	59,8	60,9	61,3	61,2
Észtország	5,6	5,7	6,0	6,3	6,4	6,9	7,2	7,4	7,1	7,4	7,2	7,4	7,3	7,4	7,4	7,7	7,7	8,3	8,3
Horvátország	12,4	13,1	13,4	14,1	14,8	15,5	15,8	16,5	15,9	16,2	16,1	15,7	15,4	15,2	15,7	15,7	16,4	16,6	16,6
Lengyelország	109,1	107,7	111,5	114,8	115,7	121,3	124,7	127,4	122,3	129,4	132,4	133,3	134,5	136,3	138,9	143,8	146,4	151,4	152,0
Lettország	4,6	4,9	5,2	5,4	5,7	6,1	6,6	6,6	6,1	6,2	6,2	6,8	6,6	6,6	6,5	6,5	6,5	6,7	6,7
Litvánia	7,3	7,6	8,0	8,5	8,9	9,3	9,6	10,0	9,3	9,3	9,5	9,7	9,8	10,0	10,2	10,6	11,0	11,3	11,4
Magyarország	32,2	33,3	34,1	34,8	35,5	36,6	37,2	37,4	35,3	36,0	36,4	36,6	36,2	36,9	38,1	38,7	40,1	40,9	41,3
Románia	42,3	41,5	44,5	45,4	46,5	47,5	47,3	48,7	43,1	46,1	47,2	46,5	44,6	45,9	46,9	47,5	49,0	50,0	49,6
Szlovákia	24,3	24,4	24,3	24,8	24,2	24,9	25,8	25,9	24,3	25,1	25,8	24,9	26,0	25,1	25,4	26,0	27,0	26,9	26,0
Szlovénia	11,1	11,8	12,2	12,7	12,9	13,3	13,4	12,9	11,4	12,1	12,6	12,5	12,6	12,6	12,9	13,1	13,6	13,8	13,8

Forrás: Eurostat

A fenti táblázat rávilágít arra a tényre, hogy a szolgáltatott villamosenergia folyamatosan növekszik a régióban. Ez nem meglepő annak tudatában, hogy a világon mindenhol összefügg az energiafogyasztás és a gazdasági növekedés.

Hasonlóan az autópályák és a vasút kínai tőkével való viszonyához, a szolgáltatott villamosenergia is csak a posztszocialista térség felében meghatározó. Magyarországon a Paks II. beruházástól várják az energiaellátás nehézségeinek megoldását. A projekt sok tekintetben hasonlatos a Budapest–Belgrád vasútvonal kialakításához. Döntő többségben itt is jelentős hitelfelvételről van szó, melyet jelen esetben az orosz fél biztosít, valamint ez a kezdeményezés sem mentes a negatív felhangoktól. Társadalmi egyeztetések gyakorlatilag alig voltak és a felek rendkívüli gyorsasággal tárgyalták le az egész ügyletet függetlenül attól a tényről, hogy Magyarország jövőbeni energiaellátásáról már régóta szó volt.

A célsországban működő egységek, gyárak, gépek óriási energiamennyiséget emésztenek fel, így nem véletlen, hogy a környezeti szempontok egyre inkább előtérbe kerülnek. A tanulmány keretei nem teszik lehetővé a téma mélyebb vizsgálatát, de érdemes lenne az energiafüggőség kérdésével is foglalkozni egy-egy nagyobb beruházás esetében. A kevés, drága, vagy alacsony színvonalon megvalósított energiaellátás korlátozhatja a befektetéseket. Armonaite a KKE régió energiabiztonságáról készített tanulmányában kiemeli, hogy számos villamosenergiahálózat rendkívül régi és elavult, mely képtelen kezelni az alternatív energiákból származó újabb kihívásokat [ARMONAITE (2018)]. Meglátása szerint a Baltikumban, Lengyelországban és Csehországban a probléma ma már olyan mértékű, hogy az áramkimaradás kockázatával is számolni kell.

A vizsgálat során kapott adatok azt sejtetik, hogy a kínaiak csak részben elégedettek a posztszocialista országokban meglévő infrastruktúrával. Többek között ezért is kezdtek maguk a hálózat modernizálásába, ahogy az a világ több pontján is tapasztalható. Bár a fejlesztések folyamatosak, de különösen a vasút és az energiahálózat terén a modern követelményekhez viszonyítva lemaradás tapasztalható.

5. Granger-okság

A korreláció-analízis kijelölte azokat a független változókat, melyek befolyásolták az ázsiai működőtőke-beáramlást, azonban a módszer jellege miatt az okozati kapcsolatok rejtve maradtak. A kérdés megválaszolására a Granger-teszt volt hivatott, melynek elvégzése során kiderül, hogy X hogyan befolyásolja Y változó alakulását, vagy Y mennyire hat X változóra. Matematikailag mindkét

eset fennállhat, de az eredményekkel a gyakorlatban óvatosan kell bánni. A célszágban meglévő makrogazdasági mutatók vonzóvá tesznek egy országot a befektetők szemében, így az egyik irány könnyen igazolható, azonban ennek fordítottja már érdekesebb kérdés. Ugyanakkor ebben az esetben a kínai beruházások befolyásolhatják egy egész ország infrastrukturális ellátottságát, így a mutató értelmezhetővé válik.

A nullhipotézis szerint X nem oka Y-nak [RAPPAI (2011)]. Ebben az esetben nincs szükség X vizsgálatára, mivel Y múltbeli értékei alapján jobb becslést kaphatunk.

$$H_0: MSE(\hat{y}_{t+1}|y_t, y_{t-1}, \dots) = MSE(\hat{y}_{t+1}|y_t, y_{t-1}, \dots, x_t, x_{t-1}, \dots)$$

$$H_1: MSE(\hat{y}_{t+1}|y_t, y_{t-1}, \dots) > MSE(\hat{y}_{t+1}|y_t, y_{t-1}, \dots, x_t, x_{t-1}, \dots)$$

ahol

MSE = átlagos négyzetes eltérés

A késleltetett érték (*lag*) maximuma négy volt, azaz a vizsgálat az FDI stock és a különböző makrogazdasági mutatók okozati összefüggésében egy, két, három és négy évre eső késleltetéssel történt meg. Az eredményes vizsgálathoz fontos, hogy az idősoroknak stacionereknek kell lenniük. Alapvetően itt egy VAR¹³ elemzésről van szó, ezért a kapott eredmények eltérhetnek a korrelációanalízis megállapításaitól. A lenti táblázat mutatja be a Granger-teszt eredményeit, azokat, ahol a szignifikanciaszint 5 százalék alatt volt.

3. táblázat: Granger-okság teszt eredményei, 2001–2019

Magyarázó változó	Ország	lag	p-érték	Reláció	Ok	Okozat
Infra- struktúra	Lengyelország	1	0,02	Egyirányú	Autópályák hossza	FDI
	Románia	3	0,01	Egyirányú	FDI	Vasútvonalak hossza
	Szlovákia	2	0,03	Egyirányú	Autópályák hossza	FDI
	Szlovákia	1	0,01	Egyirányú	Autópályák hossza	FDI
	Szlovákia	1	0,04	Egyirányú	Vasútvonalak hossza	FDI
	Szlovénia	3	0,05	Egyirányú	Autópályák hossza	FDI
	Szlovénia	4	0,01	Egyirányú	Vasútvonalak hossza	FDI

Forrás: saját szerkesztés

¹³ Vector Autoregressive Model.

Az autópályák és a vasútvonalak hossza határozta meg a kínai tőkebeáramlást, de összességében csak három-három országban beszélhetünk érvényes ok-okozati kapcsolatról. A Selyemút projektben való részvétel arra sarkallhatja az egyes államokat, hogy fejlesszék infrastrukturális kapacitásaikat. Főként az egyes országokban meglévő infrastrukturális helyzet alapján jelezhető előre a kínai tőkebeáramlás, azonban a fordított esetnek is van relevanciája, amikor a kínai tőke mint ok, és az infrastruktúra mint okozat mutatkozik. A jelenség a már korábban említett kínai szerepvállalásnak köszönhető, mely során a kínaiak saját maguk építik ki, vagy finanszírozzák meg a szükséges infrastruktúrát. A Granger-teszt egy ilyen esetet mutatott ki.

6. Következtetések

A globalizált világba való beilleszkedés jegyében a működőtőke-beáramlás lehetőséget teremtett a poszt szocialista térségnek a felzárkózásra, ugyanakkor komoly kihívás elé állította a régiót. Az egyik ilyen leküzdendő akadály a fizikai infrastrukturális ellátottság javítása, valamint az EU nyugati feléhez való felzárkózás megvalósítása során jelentkeznek. Az idevonatkozó szakirodalom általában egységes képet mutat abban a tekintetben, hogy az infrastruktúra képes erősíteni a tőkevonzó-képességet, azonban a vélemények megoszlanak abban a tekintetben, hogy mennyire fontos kizárólag az infrastruktúrát fejleszteni, vagy elég csak egy alapellátást biztosítani, mely elegendő lehet a nagyobb volumenű külföldi beruházásokhoz. A megfelelő infrastrukturális szint szükséges, de nem elégséges feltétele a hosszú távú gazdasági növekedésnek, mivel a kívánt makrogazdasági célok eléréséhez lényegesek más tőkevonzó-képességet növelő elemek.

Összességében a szakemberek fontosnak, de nem elegendőnek ítélték meg az infrastrukturális ellátottság tőkevonzó képességben játszott szerepét. Az ilyen jellegű beruházások szerepének kihangsúlyozása elsősorban az alacsony fejlettségi szintet reprezentáló fejlődő országokra jellemző, azonban az egykori keleti blokk államaiban már adott volt egy alapszintű ellátottság a kínai cégek megjelenése előtt is. Kína speciális befektetőnek számít abban a tekintetben, hogy a szükséges infrastruktúrát sok esetben saját maga építi ki. A régióban ezek a beruházások elsősorban az „Új Selyemút” stratégiához köthetők, melynek egyik legszemléletesebb példája a Budapest–Belgrád vasútvonal fejlesztése.

A tanulmányban statisztikai módszerek alkalmazására került sor annak eldöntése érdekében, hogy a térség infrastrukturális mutatói összefüggésbe

hozhatók-e a kínai befektetők szándékaival. A korrelációanalízis során kapott eredmények azt sejtetik, hogy bizonyos országokban az infrastruktúra fejlesztése jelentősebb volumenű kínai tőkebehozattal jár együtt, így ezekben a tagállamokban érdemes lenne célirányosan is végrehajtani a fejlesztéseket a minél több kínai FDI megszerzése érdekében.

Az analízis eredményei vegyes képet mutattak. A legtöbb korrelációs kapcsolat Bulgáriában és Romániában volt kimutatható, de a régió többi országában is elmondható, hogy a kínai befektetői kedvet valamilyen szinten meghatározta az infrastruktúra színvonala. Csehországban, Horvátországban és Lengyelországban egyáltalán nem befolyásolta sehol sem a kínai tőkét az ország infrastruktúrális ellátottsága, mivel érvényes korrelációs kapcsolat egyik változónál sem volt kimutatható. Az eredmények további vizsgálatot érdemelnenek, hiszen Csehország a térség egyik legmodernebb államának, Lengyelország területileg és népességileg a legnagyobb országának számít. A Granger-okság teszt rámutatott, hogy főként Szlovákiában egyirányú ok-okozati viszony van a függő és független változók között.

A fenti elemzés ugyan rámutatott a főbb összefüggésekre, azonban ahhoz, hogy végleges következtetéseket lehessen levonni azzal kapcsolatban, hogy a kínai tőke ténylegesen mennyire hozható összefüggésbe az infrastruktúra ellátottságával, elengedhetetlenek a további kutatások. Részletesebb elemzésekre lenne szükség annak kiderítésére, hogy bizonyos esetekben a kínaiak miért hagyják figyelmen kívül az infrastruktúrális ellátottságot, illetve, hogy van-e valamilyen más infrastruktúrával kapcsolatos független változó, amit a befektetések során még figyelembe vesznek. Tovább lépési lehetőség lenne, ha feltárássra kerülnének az infrastruktúrális hálózattal szemben támasztott kínai követelmények, melyek a tőkebefektetések során merülnek fel. Ez különösen azokban az országokban lenne fontos, ahol az infrastruktúra alig, vagy egyáltalán nem befolyásolta a kínai motivációkat. A kutatás során megszerzett információk birtokában célirányos fejlesztések indulhatnak el, melyek nagy valószínűséggel pozitív irányba terelhetnék a tőkevonzó-képességet.

Hivatkozások

- ANTALÓCZY K. – ÉLTETŐ A.: Magyar vállalatok nemzetköziesedése – indítékok, hatások és problémák. *Közgazdasági Szemle*, 49. évf., 2002/2. 158–172.

- A. ARMONAITE: *The energy security challenge in Central and Eastern Europe*. Brussels, NATO Parliamentary Assembly, 2018.
- A. H. BEKHET – N. S. OTHMAN: Causality analysis among electricity consumption, consumer expenditure, gross domestic product (GDP) and foreign direct investment (FDI): Case study of Malaysia. *Journal of Economics and International Finance*, Vol. 3., Iss. 4. (2011) 228–235.
- E. BRATTBERG – P. LE CORRE – P. STRONSKI – T. DE WAAL: *Kína befolyása Délkelet-, Közép-és Kelet-Európában. Gyenge pontok és ellenállóképesség*. Washington, Carnegie Endowment for International Peace, 2012. https://carnegieendowment.org/files/202110-Brattberg_et_al_EuropeChina_Hungarian.pdf
- L. CHANG – J. LI – K. C. CHEONG – L. T. GOH: Can Existing Theories Explain China's Outward Foreign Direct Investment in Belt and Road Countries. *Sustainability*, Vol. 13., Iss. 3. (2021).
- Eurostat: Statistics, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
- GÁL Z.: Az FDI szerepe a gazdasági növekedés és a beruházások területi differenciálódásában Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 66. évf., 2019/6. 653–686.
- S. C. GHERGHINA – L. N. SIMIONESCU – O. S. HUDEA: Exploring Foreign Direct Investment–Economic Growth Nexus—Empirical Evidence from Central and Eastern European Countries. *Sustainability*, Vol. 11., Iss. 19. (2019).
- T. GOODSPEED, – J. MARTINEZ-VAZQUEZ – L. ZHANG: Are other government policies more important than taxation in attracting FDI? *Andrew Young School of Policy Studies Research Paper*, No. 06-28, 2006.
- T. HANEMANN – M. HUOTARI: *EU-China FDI. Working towards reciprocity in investment relations*. New York–Berlin, Rhodium Group & Mercator Institute for China Studies, Apr. 17, 2018.
- G. HUNYA – I. GEISHECKER: Employment Effects of Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. *wiiw Research Reports*, no.321., 2005.
- F. ILHÉU: New Silk Road – trade and investment. Perspectives for EU and new partnerships. *Working Paper CEsa CSG*, No. 145., 2016.
- China's Infrastructure Footprint in Africa*. Institute of Developing Economies, https://www.ide.go.jp/English/Data/Africa_file/Manualreport/cia_10.html (letöltve: 2023. szeptember 15.)
- IVICZ M. – KATONA K. – SCHLETT A.: Vonzó-e Magyarország a külföldi működőtőke számára? In: BOTOS K. (szerk.): *Pénzügyek a globalizációban*. Szeged, JATEPress – SZTE GTK, 2004. 62–73.

- KATONA K.: A magyarországi tőkeimportot befolyásoló tényezők újraértelmezése. *Közgazdasági Szemle*, 53. évf., 2006/11. 986–1001.
- KATONA K.: A külföldi tőkebefektetések okainak változása Kelet-Közép-Európában. *Pénzügyi Szemle*, 55. évf., 2010/3. 656–673.
- J. F. KIRKEGAARD: Chinese Investments in the US and EU Are Declining – for Similar Reasons. Washington, Peterson Institute for International Economics, 2019.
- R. H. LINDEN (2018): The New Sea People: China in the Mediterranean. *IAI Papers*, Vol. 18., Iss.14. (2018).
- A. MENDEZ – F. J. FORCADELL – K. HORIACHKO: Russia-Ukraine Crisis: China's Belt Road Initiative at the Crossroads. *Asian Business & Management*, Vol. 21., 2022. 488–496.
- S. MEUNIER: *Political impact of Chinese foreign direct investment in the European Union on transatlantic regions*. Brussels, European Parliament, 2012.
- L. POULAIN: China's new Balkan strategy. *Center for Strategic & International Studies (CSIS), Central Europe Watch*, Vol. 1., N. 2. (2011).
- J. RACZYNSKI – A. SZARATA: The role of Polish infrastructural projects in creating high speed railway network in Central Europe. *TTS Technika Transportu Szynowego*, Vol. 25., Iss. 9. (2018).
- RAPPAI G.: Okság a statisztikai modellekben. *Statisztikai Szemle*, 89.évf., 2011/10–11. 1113–1129.
- A. SAARELA: *A new era in EU-China relations. More wide-ranging strategic cooperation?* Brussels, European Parliament, Policy Department, 2018.
- L. SKOBA: *Chinese investment in the EU*. Brüsszel, Briefing, European Parliamentary Research Service (EPRS), 2014.
- SZUNOMÁR Á. – C. R. L. da F. ARAUJO: Kelet-Közép-Európa a digitális seiyemúton? *Közgazdasági Szemle*, 69. évf., 2022/3. 367–388.
- M. TAUBE: How Is the War in Ukraine Reshuffling the Cards for China? *EURICS*, Vol. 23., 2022.
- World Investment Report. Towards a new generation of investment policies*. New York–Genf, Egyesült Nemzetek Szervezete, 2012. [UNCTAD (2012)]
- W. ZWEERS – V. SHOPOV – F. P. VAN DER PUTTEN – M. PETKOVA – M. LEMSTRA: China and the EU in the Western Balkans: A zero-sum game? *Clingendael Report*, 2020.

SUMMARIES

I. EXTERNAL AND INTERNAL CONDITIONS FOR BUSINESS EFFICIENCY *National and international experience*

THE IMPORTANCE AND POTENTIAL OF PEOPLE-CENTRED LEADERSHIP

Roland SZILAS

The significance of human-centred leadership can be recognized in its ability to guard and maintain a humane social and economic order in a historical era, threatened by the relativisation of the value of human life. The vocation of business leaders is similar to our foundational Christian calling to be the „salt of the world“. Leaders need to give good taste to this world by aiming to develop purpose-driven businesses and work on the formation of their virtuous character. At the same time, we all should also uphold the protective role as “salt” and relentlessly fight for a legal system that is in accordance with the common good and thus can protect us from the tendencies that disrespect morals and particularly the value of human life.

This paper overviews and connects in a brief discussion the most essential components of human-centred leadership. I present the key ideas around the relevant managerial dilemmas by concentrating first on corporate purpose and mission formation, followed by the historical development of “view of man” in management. Finally, drawing on the Social Teaching of the Catholic Church, I discuss the Christian understanding of work and the vocation of the business leader, illustrated by three short business cases.

ACCOUNTING ADMINISTRATIVE CHALLENGES FOR HUNGARIAN ENTERPRISES IN THE LAST 35 YEARS

Violetta MÁNYÓ-VÁRÓCZI

There are international research studies focusing on the administrative tasks facing enterprises. After all, fulfilling the administrative obligations of enterprises, such as preparing various documents, contracts, keeping records, compiling reports, and providing information to the owner, employees, the state, public authorities, credit institutions, suppliers, or other business stakeholders, including information to consumers, all involve costs. This can lead to reduced profits or even put businesses at a competitive disadvantage.

Using the criteria of a representative Hungarian survey and further reflecting on the administrative obligations, I will look at the main changes in Hungarian regulation over the past 35 years, mainly with regard to accounting tasks such as the obligation to keep books, the obligation to issue and retain supporting documents, the preparation of regulations and the mandatory audit.

In writing the study, I have sought to identify the periods which have been milestones in the history of Hungarian accounting law. First, I would like to present a cross-section of the period of economic transformation, then the period following the adoption of the first Accounting Act, and then the regulations applicable after 1st of January 2001, and to summarise the new legislation that came into force at that time and its impact on accounting admi

RESULTS AND PROBLEMS OF STATE SUPPORT FOR INNOVATION AMONG SMES – RESEARCH SUMMARY

Magdolna Csath

This paper summarizes the methodology and key conclusions of a research project covering the supporting and hindering factors of successful innovation in the Hungarian SME sector. The methodology was based on questionnaire surveys, deep interviews and a wide range of professional literature sources and statistical data in Hungary and in an additional four countries. A content analysis of media coverage of innovation news also supported the research. The key conclusions can be summarized from macro and micro perspectives. As far as macro perspectives are concerned:

- the national innovation system is too centralized and bureaucratic
- research support from state sources is not connected to longer term efficiency requirements
- application for state support is mostly related to buying new machinery and technology, or building new business locations. The necessary knowledge investments are not required elements of receiving state support.

As far as micro perspectives are concerned SMEs often lack the necessary organizational and management culture which would be important to implement successful innovations.

In conclusion in order to improve innovation performance changes are needed at both the macro and micro level. The key points should be better strategic focusing of money allocation from the state level along with stricter efficiency requirements. From the business level better prepared management systems would help better utilize state resources.

II. CONDITIONS FOR INTERNATIONAL BUSINESS OPERATION IN OUR REGION

TURKISH FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN EASTERN EUROPE

Tamás SZIGETVÁRI

Emerging countries are playing an increasingly important role in international working capital flows: today, foreign capital investment and the creation of global value chains are not only typical of American, Western European or Japanese companies, but we can witness here a growing presence of companies from countries of the so-called semi-peripheries. Although on a global level, China and East Asian countries are at the forefront among these countries in terms of outward FDI, in the Central and Southeastern European region, including Hungary, regional players have also appeared among the investors. In the study, we examine the example of Turkey, which is a member of the G20 and has undergone significant economic development in the 2000s. Some of the Turkish-owned companies were able to join the large international value chains, and they themselves started to build up their international production and sales networks. We take a look on the role of Turkish economic processes and political strategy in the case of outward investments, as well as what aspects make Central and Eastern Europe attractive for them as an investment destination. We will also examine the role that external investments play in the strategy of Turkish companies, and how the theories of capital investment explain their motivations for investments in the region. In addition, we present which sectors and which companies are the most active in this area, as well as which target countries dominate investments.

THE RELATIONSHIP BETWEEN INFRASTRUCTURE
AND CHINESE INWARD FDI
IN THE POST-SOCIALIST MEMBER STATES
OF THE EUROPEAN UNION

Gábor FAZEKAS

The aim of this paper is to answer how the Chinese investments can be associated with the level of infrastructure in the post-socialist member states of the European Union. Regarding the host country, experts generally consider the role of physical infrastructure to be positive in the ability to attract foreign capital. In the case of China, however, the situation is somewhat different as in many cases it builds the appropriate infrastructure network itself in the host country thus helping to achieve its investment goals. In the recent study, the dependent variable was the inward Chinese FDI stock, while the dependent variables were indicators related to physical infrastructure. It was found that the independent variables influenced Chinese investor motivations only in part of the region, moreover the correlation analysis showed that there are differences in Central and Eastern Europe as different infrastructural factors played important roles in the respective countries. Regarding the correlation analysis, all indicators showed some level of influencing power in Bulgaria and Romania, while in Czechia, Croatia and Poland, infrastructure cannot be linked to any motivations. The Granger test revealed one-way causalities mainly in Slovakia.