

## KÖZELKÉP

A munkakereslet élénkítését célozta a *munkahely-támogatások* (munkahely-megőrzés és -teremtés) között számon tartott OFA *Munkába* program vagy a TÁMOP 1.1.2. kiterjesztése is, amelyekben a vállalat egy máshonnan elbocsátott munkavállaló foglalkoztatása után kap támogatást. Az OECD (2010c) elemzése ezt a támogatási formát a recesszió végén, a fellendülés megindulásakor, tehát 2010-ben és a következő időszakban tartja hatékonynak.

Végezetül, a munkakeresleti intézkedések közé sorolható a közvetlen *állami munkahely-teremtés* is, ami Magyarországon elsősorban az *Út a munkához* program keretében történt. A rendszeres szociális segély átalakításával az önkormányzatok a korábban több ösztönzést és nagyobb forrást is kaptak a segélyezett közcélú foglalkoztatásának megszervezésére, így a korábbi évek 20–30 ezer fős létszáma 90–100 ezer főre duzzadt 2009-ben.

A munkanélküliek elhelyezkedését a legtöbb országban a munkaügyi intézményrendszer adminisztratív kapacitásának, illetve az aktív eszközökre szánt források növelésével, különösen a képzésre fordítható keretek növelésével igyekeztek segíteni. Ezek a lépések különösen a szakképzetlen fiatalok, a bevándorlók, az iskolázatlan munkavállalók esetében fontosak, akiknek eleve gyengébbek az elhelyezkedési esélyei, és könnyebben esnek ki végleg a munkapiac-

ról. Magyarország az EU- és az OECD-tagországok között is egyedülként (pontosabban Luxemburg mellett) 2009 elején még egyáltalán nem bővítette ezeket az eszközöket, sőt inkább ezek terhére csoportosított át forrásokat a munkahelymegőrző támogatásokra. Később is csak az OFA *Új kilátások* programja volt ide sorolható, ennek jelentősége azonban még 2010-ben is egy nagyságrenddel elmarad a munkakereslet ösztönzését szolgáló lépésektől.

A munkaügyi szervezet kapacitásai pedig már a válság előtt is szűkösek voltak: a szervezet működtetésére nagyjából fele annyi jutott, mint például a hasonló munkanélküliségű Finnországban és Svédországban. A munkanélkülieket kiszolgáló kirendeltségek létszámkerete 2004 és 2007 között alig változott, 2009-ben egyenesen csökkent – miközben a regisztrált munkanélküliek száma növekedett, és a kirendeltségek feladatköre kibővült. Az EU-tagországok többségében és a kelet-európai tagországok mindegyikében ezzel éppen ellentétesen alakult a helyzet: a csökkenő munkanélküliség mellett nőtt (Csehország, Lengyelország, Lettország, Litvánia, Szlovákia), vagy arányaiban kevésbé csökkent (Bulgária, Románia, Szlovénia) az állami foglalkoztatási szolgálat működtetésére fordított kormányzati kiadás (*Cseres-Gergely–Scharle, 2010*).

## 1.B) A VÁLSÁG HATÁSÁRA TETT VÁLLALATI VÁLASZLÉPÉSEK

SEMJÉN ANDRÁS & TÓTH ISTVÁN JÁNOS

A gazdasági válság kedvezőtlen hatásai 2008 második félévben jelentek meg erőteljesen a magyar gazdaságban, és váltak láthatóvá a magyar gazdaságra vonatkozó statisztikai adatokban. A vállalati konjunktúra vizsgálatainak eredményei arra mutatnak, hogy a válság először és a többi cégnél nagyobb erővel érte el az exportpiacokra termelő cégeket, aztán viszonylag gyorsan elérte a döntően belföldi piacra termelő cégeket is. A válságra a vállalatok többféle-képpen reagálhattak: a helyzetüket rövid távon javító *reaktív* lépésekkel (likviditási pozíciók javítása, költségek csökkentése, hitelkonverzió stb.), illetve hosszabb távon hatékonyabb, jellemzően *proaktív* lépésekkel (új piacok keresése, szervezeti átalakítás, termelési szerkezet átalakítása stb.). A rövid tá-

von hatást kifejtő vállalati válaszlépések között tartjuk számon a foglalkoztatást és a béreket érintő reakciókat: közöttük a bérek befagyasztását vagy csökkentését, a foglalkoztatás átalakítását, illetve az elbocsátásokat.

A következőkben három vállalati vizsgálat<sup>23</sup> tapasztalatai alapján tekintjük át a vállalatok fontosabb alkalmazkodási lépéseit, és ezek változásait 2009–2010

23 A vizsgálatokat az MKIK GVI végezte 2009. március, 2009. június és 2010. március során egyenként mintegy 300 céget tartalmazó mintán, ahol a felvételek során a már megkérdezett cégek újbóli felkeresésére került sor. Ezt a célt nem minden esetben sikerült megvalósítani, végül a paneladatbázis 184 cég válaszait tartalmazza. A vizsgálatok eredményeinek összefoglalását lásd: *Bartha–Tóth, 2009, Bartha és szerzőtársai, 2009, Czibik és szerzőtársai, 2009, 2010*. Írásunk ez tanulmányok fontosabb megállapításait foglalja össze.

között. Az első felvételre 2009 márciusban került sor, ami azt is jelenti, hogy sajnos a válság kezdeti szakaszáról, amelyben pedig az elbocsátási és munkanélküliségi adatok már jelentős vállalati alkalmazkodásra utaltak, nincs közvetlen információnk.

Az adatfelvételek során megkérdezett cégek 23 százaléka 10–19 főt, 27 százaléka 20–49 főt, 21 százaléka 50–99 főt, 16 százaléka 100–249 főt és 11 százaléka több mint 249 főt foglalkoztatott. A minta ágazati megoszlását tekintve a vállalkozások 34 százaléka a feldolgozóiparban, 15 százaléka az épí-

tőiparban, 32 százaléka a kereskedelemben és 18 százaléka egyéb szolgáltató szektorokban tevékenykedett.

A vizsgálatban arra kérdeztünk rá, hogy az adott vállalat több lehetséges válságkezelő megoldás melyikét alkalmazta az utóbbi fél évben. Az eredmények arra utalnak, hogy a vállalatok jellemzően egyidejűleg számos különböző válságkezelő lépést is kombinálnak, azaz nem találhatunk egyetlen kitüntetett vállalati stratégiát a válság kezelésére [lásd *1B)1. táblázat*].

**1.B)1. táblázat: A gazdasági válságra való vállalati alkalmazkodási lépések alkalmazása, 2009–2010 (százalék, N = 916)**

	Az egyes lépéseket alkalmazók aránya (százalék)		
	2009. március	2009. június	2010. március
1. Rövid lejáratú tartozások csökkentése	39,6	41,9	45,1
2. A követelésállomány csökkentése	45,5	58,3	60,7
3. A tervezett beruházások elhalasztása, ütemek lassítása	36,2	41,5	44,8
4. Munkaerő-leépítés (kölcsonvett is)	21,4	42,5	32,5
5. Áttérés részmunkaidőre, rövidebb munkaidőre	10,3	16,9	22,5
6. Bérek és egyéb juttatások szinten tartása, csökkentése	30,0	80,1	80,6
7. Ideiglenesen nélkülözhető szolgáltatások leépítése	31,6	67,8	63,2
8. Új értékesítési piacok keresése	64,4	78,1	79,1
9. Új termékek, szolgáltatások kínálata	30,9	36,9	50,5
10. Új beszállítók / beszállítóktól való függőség csökkentése	45,6	33,1	33,9
11. Kormányzati kedvezményeket, EU-támogatást vesz igénybe	16,8	12,0	25,7
12. Új hosszú távú terv készítése, stratégia módosítása	32,7	35,8	39,5
13. Rövid távú finanszírozásának biztonságát javítja (például banki hitelek meghosszabbításával)	21,2	-	-
14. Árat csökkent, új árazási politikát alkalmaz	20,8	-	-
15. Egyes vagyonelemek értékesítése	8,3	-	-
16. Hitelkonverziót hajt végre (devizáról forintra)	4,2	-	-
17. Egyéb	17,0	-	-

Magyarázat: a 13–17. válaszlehetőség nem szerepelt a 2009. júniusi és 2010. márciusi felvételekben.

A 2009 márciusát megelőző fél éves szakaszban az új értékesítési piacok keresése (64 százalék) mellett a likviditási problémák kezelésére alkalmazható eszközöket választották legtöbben, ezen belül a követelésállomány csökkentése, illetve a beszállítóktól való függőség csökkentése (46–46 százalék) mellett a rövid lejáratú tartozások csökkentése (40 százalék) volt kezdetben a leggyakrabban alkalmazott válságkezelő eszköz. Az ismétlődő felvételek tanulsága szerint a bérek befagyasztása, illetve csökkentése, továbbá a termeléshez rövid távon nélkülözhető szolgáltatá-

sok leépítése csak a válság későbbi szakaszában (a 2009 júniusát és 2010 márciusát megelőző fél éves szakaszokban) vált dominánssá (80–81, 68 ill. 63 százalék), továbbá ugyancsak ebben az időszakban vált széles körben elterjedté a munkaerő leépítése is (43, illetve 32 százalék a kezdeti 21 százalékkal szemben). A munkaidő-csökkentés és a részmunkaidős foglalkoztatás szerepe egy év alatt megduplázódott, de még az utolsó felmérésben sem volt igazán tipikus (22 százalék). Ezzel együtt tovább erősödött a proaktív lépések alkalmazása, az új értékesítési pia-

cok keresése (78–79 százalék) és az új termékekkel, új szolgáltatásokkal megjelenés szándéka a piacon (37–51 százalék).

A reaktív lépések között először a vállalatok leginkább a kiadáscsökkentés eszközéhez nyúltak: 36 százalékuk elhalasztotta beruházásait, 30 százalékuk befagyasztotta, illetve csökkentette a béreket. Emellett a cégek mintegy 30 százaléka leépítette több, ideiglenesen nélkülözhető szolgáltatás vásárlását is.

Sajnálatos, de érthető módon ezek a konjunktúra-felvételek explicit módon nem kérdeztek rá arra, hogy a leépítésekkel párhuzamosan nem került-e sor egyes fekete- és szürkefoglalkoztatási formák (például részlegesen vagy teljesen zsebbe, illetve számlára történő fizetés) felelevenítésére és kiterjedtebb alkalmazására. Egyes korábbi vizsgálatok alapján azonban alighanem joggal feltételezhetjük, hogy a vállalatok egy részénél (például elsősorban azoknál, amelyeknél a munkaerő leépítése és a munkaidő csökkentése hangsúlyos válaszlépésként volt jelen) a válság hatásainak erősödésével párhuzamosan ezt a költségcsökkentési módszert is alkalmazták.

A piacgazdasági átalakulás utáni időszak vizsgálata során már *Laki* (1994) rámutatott arra, hogy az időnyerésre építő vállalati túlélési stratégia fontos eleme az adóbefizetések és a szállítókkal szembeni fizetési kötelezettségek halogatása, késedelmes teljesítése. *Tóth–Semjén* (1999) rámutatott, hogy az adóterhek legális és illegális csökkentése, az adókikerülés és az adócsalás is a túlélésért folytatott vállalati küzdelem részévé válik, különösen a sérülékenyebb, kisebb és közepes vállalatok körében. Ugyanakkor ez a vizsgálatunk azt is megmutatta, hogy a gazdasági környezet, a vállalati kilátások javulásával párhuzamosan az adózási és általában a fizetési fegyelem javul, a késedelmes adófizetés és a szállítóknak való késve fizetés is visszaszorul.

*Tóth–Semjén* (1999) gondolatmenetét folytatva, több empirikus vizsgálat összehasonlításával *Semjén–Tóth* (2004) is megerősítette, hogy a gazdasági környezet és az adózási viselkedés erősen összefügg: a gazdasági környezet, a vállalati kilátások javulásával párhuzamosan a cégek mind kevésbé támaszkodnak jogilag vitatható, kockázatos stratégiai eszközökre, azaz a gazdasági stabilizációval *ceteris paribus* az adózási fegyelem is javul. Feltehetjük, hogy ezek a korábbiak-

ban jól dokumentált összefüggések fordított irányú változások esetén is érvényesülnek.

Korábbi vizsgálataink gondolatmenetét a gazdasági helyzet és a vállalati kilátások jelentős és viszonylag tartós romlásával járó válságidőszakra alkalmazva, alighanem jó okunk van azt feltételezni, hogy a válság időszakában *ceteris paribus* a fizetési és az adózási fegyelem szükségképpen romlik (a szállítóknak történő fizetési fegyelem romlását a statisztikák egyértelműen jelzik is), és azoknál a vállalatoknál, amelyek nem elsődlegesen exportpiacokra termelnek, és amelyekben a külföldi tulajdon aránya nem meghatározó, alighanem újból kiterjedtebb lesz az adó- és járulékkímélő foglalkoztatási formák (például részleges vagy teljes számlára fizetés színlelt alvállalkozói szerződéssel) alkalmazása.

A proaktív lépések közül az új értékesítési piacok keresése már 2009. márciusban megfigyelhető volt, és később ennek súlya tovább nőtt (64 százalék után 78–79 százalék) míg az új termék, szolgáltatás piacra vitele érdekében tett lépések előfordulása az utolsó felvételnél nőtt meg igazán (51 százalék). A proaktív lépések körébe sorolható még az új beszállítók keresése, illetve a beszállítóktól való függőség csökkentése és az EU- vagy kormányzati források felhasználása is – ezeket azonban a cégek csak kisebb része alkalmazta a megfigyelt időszak során.

A cégek rendszerint több lépés egyidejű alkalmazására kényszerülnek a válság során. Már a 2009. márciusi felvétel eredményei arra mutatnak, hogy a válság rendkívül erősen érintette a magyar vállalkozásokat. Erre utal az, hogy a mindhárom adatfelvételnél megkérdezett 12 reakciótípusból a vállalkozások 44 százaléka öt vagy ennél több lépést is alkalmazott egyszerre. A válság tartósságára és közvetve az alkalmazott lépések rövid távon mutatózó hatástalanságára utal az is, hogy idővel újabb és újabb válságkezelő lépések megtételére kényszerültek a cégek. Míg 2009 márciusában a felsoroltak közül átlagosan négy reakciótípust, addig 2010-ben már átlagosan 5,5 reakciótípust alkalmaztak a válság kivédésére.

Az eredmények arra mutatnak, hogy az exportáló cégek számára sokkal megrázóbb volt a válság első szakasza, mint a kizárólag belföldi piacra termelők számára. Egyrészt az üzleti helyzetüket mérő

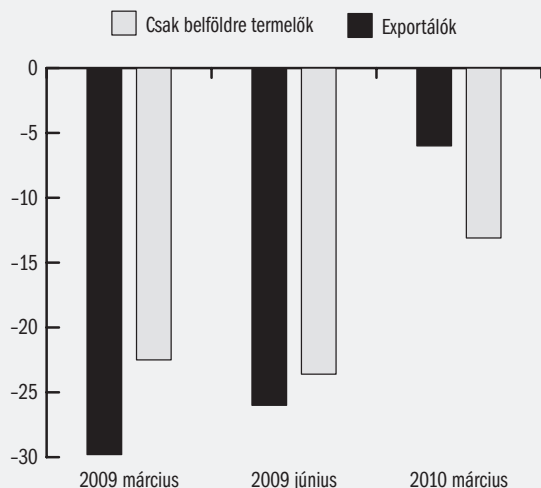
konjunktúraindex értéke sokkal alacsonyabb volt 2009 márciusában, mint a csak belföldre termelő cégeké [lásd 1.B)1. ábra]. Másrészt az exportálók több válaszlépés egyidejű alkalmazására kényszerültek, mint a csak belföldi piacra termelők. Ez az összefüggés mindhárom felvétel során érvényesül, de különösen erősen jelenik meg 2009. júniusban [lásd 1.B)2. ábra].

A munkaerő-leépítést alkalmazó vállalatok aránya hullámzóan alakult a három felvétel során az egyes ágazatokban [lásd 1.B)3. ábra]. 2009 márciusában és júniusában a kereskedelem területén működő vállalatok körében volt a legmagasabb az elbocsátásra kényszerülők aránya (28 és 48 százalék), 2010 márciusára viszont éppen ez az ágazat lett az, ahol a legalacsonyabb volt ez az arány (30 százalék). Az építőipar mély és elhúzódó válságát jelzi, hogy míg 2009 márciusában viszonylag alacsony volt a munkaerőt leépítő cégek aránya (10 százalék) az ágazatban, később – éppen az építőipar szezonálisitása miatt általában erősebb tavaszi-nyári időszakban – 40 százalékra növekedett az elbocsátást alkalmazó cégek száma,

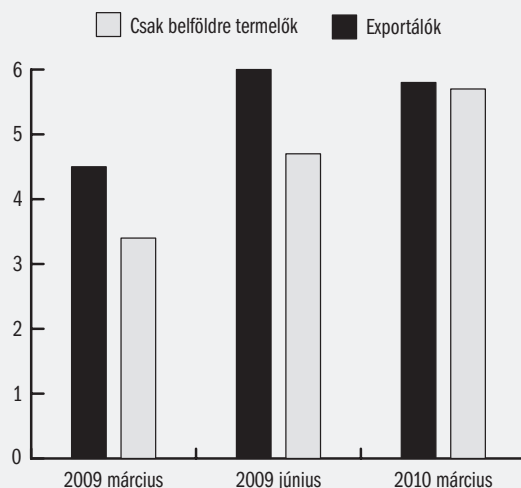
ami valószínűleg a későbbiekben ezen a magas szinten stabilizálódott.

Az eddig felsorolt válságkezelő lépések hatásosságáról még nem állnak rendelkezésre adatok. A vállalatvezetők válaszai (a 2010. márciusi vizsgálatban volt erre vonatkozó kérdés) arra utalnak, hogy az új értékesítési piacoknak döntő szerepe lehet a válság hatásos kezelésében. A cégvezetők 23 százaléka jelezte, hogy az új értékesítési piacok keresése hasznosnak bizonyult a válság hatásainak kivédésében. Ezen kívül a vállalatok 15 százaléka említette meg a hatékony eszközök között a bérek és egyéb juttatások visszafogását, 14 százalékuk pedig a követelés-állomány csökkentését. A szolgáltatások leépítése, a beruházások elhalasztása, az új termékek vagy szolgáltatások kínálata a cégek 7–9 százalékának segített a negatív hatások kivédésében. A munkaerő leépítése – bár mint láthattuk korábban, viszonylag sokan alkalmazták – mindössze a vállalatok 4 százalékánál bizonyulhatott hasznos eszköznek, a részmunkaidőre való áttérést pedig a cégvezetők csupán 2 százaléka említette meg [lásd a 1.B)4. ábrát].

1.B)1. ábra: Az üzleti bizalmi index (BCI) alakulása az exportáló és kizárólag belföldre termelő cégek körében, 2009. március – 2010. március (százalék, N = 916)



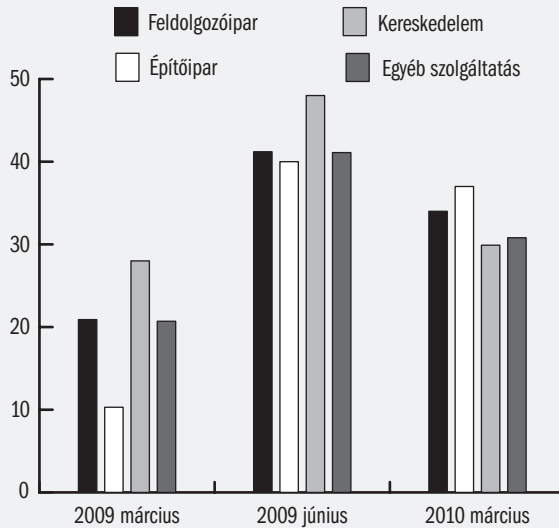
1.B)2. ábra: A válságra adott reakciók átlagos száma az exportáló és kizárólag belföldre termelő cégek körében, 2009. március – 2010. március (százalék, N = 916)



Megjegyzés: Az üzleti bizalmi index definíciója:  
 $BCI = (\text{üzleti helyzet jelenleg} + \text{üzleti helyzet várhatóan} + \text{tervezett beruházási aktivitás} + \text{a létszám tervezett alakulása} + \text{a bérek tervezett alakulása})/5$ .

A BCI -100 és +100 közötti értéket vehet fel, ahol -100-at kapunk, ha minden cég negatív („rossz” vagy „romló”) választ adott, és +100-at, ha minden cég pozitív („javuló”, „növekvő” vagy „jó”) választ adott.

**1.B)3. ábra: Munkaerő-leépítést alkalmazó cégek aránya ágazatok szerint, 2009. március – 2010. március (százalék, N = 916)**



Forrás: Czibik–Makó–Tóth (2010).

**1.B)4. ábra: Az alkalmazott válságkezelő eszközök közül melyek segítettek a leginkább a válság kedvezőtlen hatásainak kivédésében, 2009. március – 2010. március (az összes említés százalékában, N = 300)**



Forrás: Czibik–Makó–Tóth (2010).