

Japán KKV-k növekedési, fejlődési és stabilitási problémái

A magyarországi mikro, családi és kisvállalkozások jövőbeni lehetőségeinek megítélésakor elengedhetetlenül fontos, hogy vizsgáljuk folyamatosan a nálunk fejlettebb országokban végbement jelenségeket. Az is fontos azonban, hogy ezeket a jelenségeket ne csak Európában kísérjük figyelemmel, hanem néhány olyan távol-keleti országban is, amelyekben már végbement egy úgynevezett gazdasági csoda és az ezt követő időszakban komoly problémák és gondok merülnek fel. Tanulságképpen ennek a szempontnak a figyelembe vételével szeretnénk most tájékoztatni a saját vállalkozásainkat a japán KKV-k helyzetét illető néhány problémáról. Ha alaposan szemügyre vesszük ezeket a problémákat, fontos tanulságokat vonhatunk le saját további cselekedeteink irányait tekintve.

A közösséggel együtt növekvő kis- és középvállalkozások A helyi finanszírozás szerepe a kkv-fejlesztésben

Megvizsgáltuk a kkv-k és a pénzügyi intézetek kapcsolatát a régiókban. Egyes vállalkozások egyetlen egy bankkal tartanak fent hosszú távú kapcsolatot, míg mások több bankkal is folytatnak ügyleteket egy időben. A mostani folyamatokra jellemző, hogy egyfajta kiigazítás megy végbe a kkv-k finanszírozása szempontjából, hiszen a nagy pénzintézetek nagy előrelépéseket tettek a nem jól teljesítő kölcsönök leírásában.

A 10-20 évvel ezelőttihez képest a kkv-k és a pénzügyi intézetek közti kapcsolat meggyengült, bár a finanszírozási környezet fejlődött az elmúlt években, és a középvállalkozások növekvő elégedettségéről számolnak be a fő bankjukkal bonyolított ügyleteikkel kapcsolatban.

Azonban a kkv-k és a bankok tartós kapcsolatának gyakorisága csökken, főként például a városi, azaz nem regionális bankok tekintetében. Ez a visszaesés valószínűleg annak tudható be, hogy a kis cégek elégedetlenek a fő bankjukkal, és ez arra készteti őket, hogy gyakrabban váltsanak bankot. Azok a kkv-k, melyek több pénzügyi intézettel tartanak üzleti kapcsolatot, nagyobb összegű kölcsönöket hajlamosak felvenni, továbbá valószínű, hogy néhány kkv, főként azok, melyeknek nagy a kölcsönigényük, valamint azok, melyeknek hosszú időbe kerül, mire visszafizetik a kölcsönöket, stabilitást érnek el a több bankos finanszírozás gyakorlatán keresztül.

Azok a kkv-k, melyek több pénzügyi intézménnyel is kapcsolatot tartanak, gyakran igénybe veszik a kkv-k újjáéledését támogató Tanácsokat is, mikor az adósságuk túl nagy méreteket ölt, vagy ha a pénzügyi intézményektől nem jutnak további kölcsönhöz. Ezek a tanácsok aktív szerepet töltenek be a különböző hitelezők érdekeinek összehangolásában.

Annak érdekében, hogy minél kiegyenlítettebb finanszírozást biztosítsanak a kkv-knak, a szokásos garancián vagy jelzálogon alapuló hitelek mellett különféle finanszírozási metódusok mutatkoztak be. Várható, hogy ezen új finanszírozási formák igénybevétele növekedni fog a kkv-k körében.

III.

A változó gazdasági struktúra és a kkv-k

A legfőbb kérdés, hogy hogyan változott a kapcsolat a kkv-k és a velük kapcsolatban állók között a gazdasági struktúra változásainak hatására, melyek a japán „gazdasági lufi” kidurranásához vezettek?

A kkv-kra jellemző, hogy nem tudják „házon belül” intézni egyszerre a kutatás-fejlesztést, a gyártást, a marketinget, és a finanszírozást. Nehézséget okoz számukra új vásárlókat szerezni, és nagy részük a finanszírozást sem éri el közvetlenül a pénzügyi piacról. Ilyen körülmények között az, hogy üzleti csoportosuláson keresztül értékesítsenek egy nagyvállalatnak, sokat jelent, mert felvevőpiacot biztosít a kkv-knak. A finanszírozást tekintve, azoknak a kkv-knak a többsége, melyek nem tudnak finanszírozást elérni egyenesen a piacon, pénzügyi intézményekkel kialakított jó üzleti kapcsolatok révén próbálnak fokozatosan kölcsönökhöz jutni. Mielőtt a „gazdasági lufi” szétrobbant volna, a japán gazdaság az üzleti csoportosulásokon keresztüli ügyletek rendszerén, az egy fő bankkal, vagy pénzügyi intézménnyel fenntartott stabil kapcsolaton alapuló finanszírozáson, és a hosszú távú foglalkoztatáson nyugodott. Ismert, hogy a japán kkv-k stabil kapcsolatokat építenek ki a velük kapcsolatban állókkal, beleértve a felvásárló cégeket, pénzügyi intézeteket és a munkavállalókat is.

Jelentős változások történtek azonban a japán gazdaságnak ezekben a fent említett stabil kapcsolataiban, miután a gazdasági buborék kidurrant. Elképzelhető, hogy a hosszú távú gazdasági stagnálás a vállalkozások közötti stabil kereskedelmi kapcsolatok felbomlásához, a néhány tetemes költséggel működő pénzügyi intézményre háruló reorganizációs kényszer a rossz hitelek lerendezéséhez, és a hosszú távú foglalkoztatás gyakorlatának csökkenése a nem hivatalos foglalkoztatás elterjedéséhez vezetett.

De pontosan hogyan érintették ezek a változások a kkv-kat? A gazdasági struktúrában az elmúlt években bekövetkezett változások jelentős átalakulásokat eredményeztek néhány területen, és várható, hogy más területeken is változások következnek be.

Hogyan küzdenek meg a japán kisvállalkozások a változó gazdasági szerkezet kihívásaival?

A japán kkv-k profitrátája és üzleti bizalma kevésbé állt helyre (a gazdasági buborék kidurranása után – szerk.) mint a nagyobb vállalatoké. Ennek egyik oka lehet, hogy az eladásai nem elegendőek az emelkedő munka és anyagköltségek fedezésére, mert például nem hárítják át az emelkedő költségeket az üzleti partnereikre, ideértve a nagyvállalkozásokat is.

A japán vállalkozási rendszert tradicionálisan a stabil, hosszú időre visszanyúló üzleti kapcsolatok, az üzleti-kereskedelmi csoportosulások („keiretsu”), valamint a beszállítói viszonyok és a hosszú távú foglalkoztatás jellemezték. Ezek a stabil, hosszú távú kapcsolatok mindamellett drámai változásokon mentek keresztül a japán gazdaság strukturális változásaival együtt, a „buborék” kidurranását követően. A stabil és hosszú távú vállalkozások közötti kapcsolatok összeomlottak, a vásárlások és eladások tranzakcióit sokkalta szabadabb módon kezdték kezelni. Ráadásul a kereskedelmi kapcsolatok útvonalai egyre jobban behálózják egymást az üzleti partnerek számának növekedésével. Továbbá a foglalkoztatás kérdésében az 1990-es évek második fele óta a nem tartós alkalmazás vette át a tartós munkaviszonyok helyét.

A japán termelő vállalkozások tranzakcióinak útvonalai nem mutathatók be csupán azzal, ha áttekintjük a keiretsu-kon keresztüli ügyleteket. Ez inkább az egy csoporthoz tartozó, illetve a jelentős hányadú független vállalkozások közötti nagyszámú üzleti kapcsolaton keresztül mutatható be.

A kereskedelmi kapcsolati útvonalak közti különbségeket, továbbá az iparági csoportok szerint is vizsgáltuk. Az alapanyagokat és alkatrészeket előállító vállalkozásoktól eredő kereskedelmi útvonalak alacsony hányada áll vertikálisan szerveződő ügyletekből, és az útvonalak erőteljesebben behálózottak, mint a feldolgozó és összeszerelő cégektől eredők.

A vállalkozások szállítóinak és vásárlóinak száma felfelé tart, a tranzakciós útvonalak pedig egyre jobban behálózottá válnak. Az egymásba fonódások előmozdulásával párhuzamosan szorosabb információáramlás alakul ki a vállalkozások között.

Úgy tűnik, hogy az igény a jó minőségű termékek előállítására, valamint hogy bekapcsolódnak a technológiák átadásába, lehetővé teszik a kkv-k számára, hogy megkülönböztessék termékeiket a többi vállalkozáséitól.

Az egymásba fonódások előmozdulását az egyes vállalkozások reakciójaként értelmezhetjük, eladásai növelése érdekében egy olyan gazdaságban, mely egészében már nem növekedik úgy, mint azelőtt. Várható, hogy a kereskedelmi ügyletek behálózódása mindaddig folytatódni fog, míg nincs jelentősebb növekedés az egész gazdaság keresletében.

Az üzleti partnerek számának növekedése önmagában nem vezet növekedéshez a vállalkozás eladásaiban. A kkv-k számára fontos az elkövetkező években, hogy erőfeszítést tegyenek a termékeik megkülönböztetésére, részt vegyenek a technológiatranszferben, még szorosabb információcserét valósítsanak meg, és mélyítsék a vállalkozások közötti cserekapcsolatokat.

A vállalkozások közötti szerződési feltételek jellemzői

A kereskedelmi kapcsolatok behálózódásának elterjedése és a felvásárlói bázisok sokfélesége Japánban általában pozitív hatással van a kkv-kra az ármegállapítás és a szerződési feltételek lefektetése tekintetében, de annak a veszélyét is magában hordozza, hogy negatív hatást gyakorol a kkv-kra a technológia, a know-how és a szellemi tulajdon védelme területén.

Az is felvetődött, hogy a felvásárlói bázisok sokfélesége megnöveli a lehetőségét, hogy a fizetési határidők lejárta a vállalkozások közötti hitelezési tranzakciókhoz vezet.

Ugyancsak világossá vált, hogy léteznek kereskedelmi gyakorlatok, melyek egyoldalúan előnytelenek. Ezek nem veszik figyelembe a szerződéses feltételek fontosságát, melyek nem elég tisztázottak, és a beszállító számára gyakran előnytelenek. Ezen típusú kereskedelmi gyakorlatok azonnali fejlesztést igényelnek.

A vállalkozások közötti szerződési feltételek tökéletesítésének iránya

Mindezek fényében el kell gondolkodnunk, hogy milyen irány követendő annak érdekében, hogy jó kapcsolatot alakíthassanak ki a felvásárló cégek és beszállítóik a szerződési feltételek kialakítása során.

A felvásárló vállalkozások és a beszállítók együtt kell, hogy működjenek a technológia és a készségek fejlesztésében annak érdekében, hogy a japán termelőipar növelje versenyképességét.

A beszállítók számára a legfontosabb, hogy pontosan kalkulálják saját termékük költségeit. Ugyancsak fontos számukra, hogy folyamatosan dolgozzanak eladási módszereiken és termékük differenciálásán, ami egy termelő vállalkozás növekedése érdekében a menedzsment feladatai között kritikus szerepet tölt be. Továbbá az előnytelen szerződési feltételek kényszerének kockázata elkerülhető, ha a feltételeket minden egyes ügylet esetén írásban tisztázzák.

A felvásárló vállalkozásoknak is tárgyalniuk kell a szerződési feltételekről, abból a felismerésből kiindulva, hogy ha a beszállító termékeit rendesen ellenőrzik, az a termelő ipar infrastruktúrájának hosszú távú fenntartásához és megerősítéséhez is vezet, melyhez maga a felvásárló vállalkozás is tartozik. Mindamellet vannak esetek, melyekben mindez nem csupán a szerződési

feltételek javításában érintett feleken múlik. A vállalkozások közötti, kívánt üzleti kapcsolat kiépítése elé különféle akadályok gördülhetnek, beleértve az iparág kereskedelmi gyakorlatait, a vállalkozások közötti eltérő erőviszonyokat, és az üzleti csoportosulások ügyleteinek íratlan szabályait. Ilyen körülmények között a harmadik felek, például a kormányzat és az iparági szakmai szervezetek részvétele valószínűleg fontos szerepet fog játszani.

Az egyik speciális tényező, amivel kiemelten foglalkozni kell, a jogsértések kérdése. Még a mai napig is fennáll az a probléma, hogy léteznek nem helyénvaló eljárások a kereskedelmi ügyletekben. Az egyes vállalkozásoknak maguknak kell ellenőrizni, hogy az adott tranzakció szerződési feltételeinek tartalma, melyben érintettek, megfelel-e a japán Monopóliumellenes törvénynek, a Versenytörvénynek, a Beszállítói árak törvényének, és a további alkalmazandó törvényeknek és előírásoknak. A kormányzat erőfeszítéseket kíván tenni annak biztosítása érdekében, hogy a Beszállítói árak törvénye és a többi kereskedelmi törvény megfelelő és széles körben ismert legyen. Továbbá fontos letörni azokat a kereskedelmi gyakorlatokat, melyek megsértik a Beszállítói árak törvényét vagy más szabályokat, és tisztázni, hogy mely tevékenységek tartoznak a kereskedelmi szabályok hatálya alá.

Japánban a „súlyalapú ügyletek gyakorlata”, a „minőség-duplázó standard” és más gyakorlatok, melyek ugyan nem sértik a törvényeket és előírásokat, visszatartja a technológiai fejlesztéseket, és elveszi a fejlesztéstől a vállalkozások kedvét is. Ezt sok esetben az eredményezi, hogy sorozatosan hajtják végre az ügyleteket a megszokott hallgatólágos elvek alapján, mint például hogy a felek nem szerződnek rögtön az adott ügylet elején, és érintetlenül hagynak, nem változtatnak olyan iparági gyakorlatokon, melyeknek az előnyei már elvesztek. Az előrehaladáshoz japán termelőiparának tökéletesítenie kell a jelenleg az eredeti ötletek megvalósulását elfojtó kereskedelmi gyakorlatait. Az egyedi ötletekből kifejleszthető magas hozzáadott értékű termékek a Japánon belüli és kívüli vásárlók igényeivel is egyaránt találkoznak.

Különféle kezdeményezések szükségesek (beleértve az egyes vállalkozások önálló vezetési erőfeszítéseit, a felvásárló és beszállító vállalkozások közötti kölcsönös egyetértést, és a kormányzat irányából érkező támogatást) ahhoz, hogy korrekt kereskedelmi szerződési feltételek jöjjenek létre és jó üzleti kapcsolatok alakuljanak ki a vállalkozások közötti ügyletekben.