

Kissé megkésett vállalkozás

Laki Mihály–Szalai Júlia: *Vállalkozók vagy polgárok?*

Osiris, Budapest, 2004, 272 o.

Másfél éve jelent meg Laki Mihály és Szalai Júlia könyve, ám az akadémiai közgazdász-közösség nem nagyon kényeztette el figyelmével.¹ Noha nem állíthatjuk, hogy a hazai nagyvállalkozók világa – sikereik vagy kudarcaik háttere és főként a siker kézzel fogható eredménye – hidegen hagyná a nyilvánosságot. Egyre-másra születnek a leggazdagabb 100, 150,... magyarországi vállalkozóról íródott publikációk az írott és elektronikus tömegkommunikációban. Miért érdemes mégis kézbe vennünk Laki és Szalai könyvét?

A szerzők vállalkozása kettős. Céljuk, hogy tárgyilagos, értékmentes elemzését adják a (nagy)vállalkozóvá válás lehetséges és ténylegesen megfigyelhető folyamatainak a rendszerváltás utáni Magyarországon. Ezenkívül felvetik, majd igyekeznek megválaszolni a Thomas Mann-i, Max Weber-i kérdést: nagypolgárok-e a nagyvállalkozók? Tehát várható-e, hogy a volt szocialista politikai-gazdasági rendszer összeomlását követően megindult „eredeti tőkefelhalmozás” kitermeli a szó hagyományos értelmében vett polgárokat? Válhatnak-e az újszülött hazai nagyvállalkozók a politikai és főként a kulturális élet olyan meghatározó szereplőivé Magyarországon, mint amilyen szerepet elődeik játszottak a második világháború előtti Magyarországon, vagy például a Wallenbergék Svédországban?

Az ismertetést kezdjük az elemzés módszertani, hipotézisalkotó fejezeteivel, miként azt a szerzők is teszik könyvükben! A nagyvállalkozó fogalmának megalkotásakor két fontos tényezőt vettek tekintetbe: a vállalat méretét, amelyben ezek a személyek működnek és maguknak a személyeknek a vállalat vagyonából való részesedését, illetve a vállalat irányításában betöltött szerepét. Laki és Szalai azokat a személyeket tekintették nagyvállalkozónak, akik legalább egymilliárd forint éves árbevételű és legalább 50 főt foglalkoztató cégek meghatározó tulajdonrészének birtokában vannak, illetve az ilyen cégekben felsővezetői pozíciót töltenek be. A könyv talán legnagyobb érdemének azt tekinthetjük, hogy a szerzők – a hazai esettanulmányokon alapuló elemzések legjobb hagyományait követve – elemzéseiket az elemzés „tárgyaival” készített igen részletes interjúkra, valamint kiegészítő statisztikai adatbázisokra építették. Elkerülték tehát az ideológiavezérelt sztereotípiákra építő megközelítés és az elméleti hipotézisekből deduktív módon levezetett „papírvállalkozó-alkotás” csapdáit. Hogy ezekbe a csapdákbá mily könnyű beleesni, azt jól mutatja a szerzők által is idézett könyvek sora a Válasz Kiadó gondozásában. Ezek a könyvek ideológiai prekonceptió alapján íródtak. De olyan kiváló szerzőket is tévútra vitt a dedukció, mint például David Stark, aki szerint a posztiszocialista eredeti tőkefelhalmozás nem más, mint a korábbi állami tulajdon „rekombinálása”, újracsoportosítása az állami vállalatok és ezek vezető menedzserei között (Stark [1996]).

¹ A könyvről ismertetést írt Kornai János a Magyar Tudomány 2004/11. számában, valamint Lengyel György az Acta Oeconomica 2005. 2. számában, Czákó Ágnes a Szociológiai Szemle 2005. 2. számában és Gyáni Gábor a Holmi 2005. 5. számában. A szűken vett szakmai elemzéseken kívül figyelmet érdemel még Major Bea: Magyar Buddenbrook? Beszélgetés Laki Mihállyal és Szalai Júliával. Kritika, 2004. november, 16–19. o.

Ebből pedig közvetlenül adódik a következtetés: a magyar nagyvállalkozók sem lehetnek mások, mint a volt állami nagyvállalatok vezetői. De emléjtjük Szelényi Ivánt is, aki arra a következtetésre jutott, hogy a gazdasági átalakulás nyomán nem a tulajdon, hanem az irányítási funkciók megszerzése határozta, határozza meg a gazdasági hatalmat (*Szelényi és szerzőtársai* [1996]). Mivel a gazdaságirányításban a volt állami nagyvállalatok vezető menedzsereinek többsége továbbra is meghatározó szerephez jut, a kelet-európai – és így a magyar – kapitalizmus nem más, mint „menedzseri kapitalizmus”.

Írásomnak nem tárgya sem az említett, sem más szerzők műveinek bírálata, ezért csak megjegyzem, hogy Laki és Szalai szerencsére nem ezt az utat követték. Ragaszkodtak az általuk megismert tényekhez, és azok alapján formálták következtetéseiket. Megemlítem, hogy ez nem véletlenül és előzmények nélkül történt így. Laki Mihály a hazai „esettanulmányos iskola” egyik megalapítója volt, és egyik legkiválóbb képviselője maradt.

Csupán részletkérdés, de talán említésre érdemes: a magyar statisztikai gyakorlatban a kisvállalkozások definícióját az Európai Unióban használt mértékekhez igazították. Ezek szerint kis- és közepes vállalkozásnak az 50–299 főt foglalkoztató és legfeljebb négymilliárd forint éves árbevételű cégek számítanak. Tekintetbe veszik továbbá a vállalat eszközállományának értékét is. Itt az egymilliárd forint jelenti a felső határt. A besorolás határa emellett mozog is: az éves árbevétel szintjét időszakonként felfelé igazítják. Talán szerencsés lett volna, ha a szerzők is ezeket a statisztikai határokat alkalmazzák. Definíciójuknak azonban van egy igen lényeges – és mások által nem hangsúlyozott – eleme. Nagyvállalatnak azt tekintik, amelyben az irányítási rendszer hierarchikus. A vállalat vezetője-vezetői tehát nem állnak közvetlen kapcsolatban a tényleges termelést-szolgáltatást végzőkkel, hanem többszemű irányítási láncon keresztül vezetik a céget. Ennek jelentőségét talán nem is kell hangsúlyoznunk. Egy vállalat működését, piaci alkalmazkodóképességét, foglalkoztatási gyakorlatát minden bizonnyal jelentősen befolyásolja, ha a „tulaj” naponta végigmegegy az üzemen, közvetlenül ellenőrzi a munkavégzést, személyesen ismeri alkalmazottait, és közvetlenül adja utasításait.

Laki és Szalai könyvük első fejezetében sorra veszik azokat az uralkodó hipotéziseket, amelyekkel az elemzők dolgoztak a hazai eredetű nagyvállalkozások feltérképezésénél. A hipotézisek megalkotói között megjelennek külföldi szerzők is – mint például Jadwiga Staniszkis, aki a lengyelországi nómenklátúra-nagyvállalkozókról írt átfogó elemzést az 1990-es évek elején –, de többségük hazai kis- és középvállalat- (illetve vállalkozó-) kutató (mint például Lengyel György, Kuczi Tibor, Szalai Erzsébet). A szerzők öt hipotézist ismertetnek. Ezek igen tömören a következőképpen foglalhatók össze:

1. a korábbi szocializmusbeli kisvállalkozókból lettek a nagyvállalkozók,
2. a volt nómenklátúra tagjai lettek a nagyvállalkozók,
3. a külföldi tulajdonosok lettek az igazi nagytulajdonosok,
4. az egykori hazai nagyítókékek leszármazottai lehetnek az új nagyvállalkozók,
5. a felső szintű irányítási pozíciókat megszerző volt nagyvállalati vezetők lettek a nagyvállalkozók.

A szerzők gondos elemzéssel mutatják be, hogy a felsorolt hipotézisek közül egyik sem igazolódott kizárólagosan a magyar nagyvállalkozások esetében. Vagy megfordítva: a Laki és Szalai által elemzett kismintában – 48 nagyvállalkozóval készítették interjút – mind az öt fenti hipotézishez találtak azt alátámasztó példát. A nagyvállalkozóvá válásnak tehát nem létezett uralkodó vagy „arany” útja Magyarországon. A szerzők ugyanakkor hangsúlyozzák a könyv összefoglaló fejezetében, hogy ez a sokszínűség nem érvényesült a volt szocialista országok mindegyikében. Elég itt csak az orosz, a szlovák vagy a román nagyvállalkozói körre utalnunk, amelynek tagjai között túlnyomórészt az előző rendszerben már jelentős politikai-gazdasági befolyással, kapcsolati háttérrel rendelkező személyek találhatók.

A megfogalmazott hipotézisek közül a szerzők szerint is gyenge a 4. hipotézis. Nekem azonban a legtöbb problémám a 3. hipotézissel van. Bár Laki és Szalai megkülönböztetik a Magyarországon meghatározó súlyra szert tett multinacionális vállalatok vezetőit és a Magyarországról elszármazott, majd a rendszerváltás környékén visszatért és nagyvállalkozóként működő magyar személyeket, nem világos, miként értékelik az utóbbi csoportba tartozók súlyát a hazai nagyvállalkozók között. Hivatkoznak arra, hogy az elszármazott majd visszatért magyar nagyvállalkozók – a hipotézist képviselő – más szerzők² szemében „külföldinek” minősülnek, de nem derül ki, ők maguk mit gondolnak erről. A kérdés jelentőségét az adja, hogy – véleményem szerint – a felsorolásból kimaradt egy igen lényeges és lehetséges hipotézis: hazai nagyvállalkozók azokból lesznek, akik az új politikai rezsim(ek) támogatásával, az új politikai elitekhez fűződő kapcsolataik révén szerezték vagyonukat. Pedig ismereteim szerint ez a csoport talán a legszámosabb. És ebben a csoportban nem kis számban találhatók a külföldről visszatért és a rendszerváltás utáni vezető politikai erőkhöz kapcsolódó vállalkozók. Természetesen az említett összefüggés kissé „tyúk-tojás” probléma. Azért váltak-e hazai nagyvállalkozókká egyesek, mert az új politikai vezetők csoportjainak egyikét – vagy éppen többüket egyszerre – támogatták, és cserében a hálás politikai csoport produktív vagyonhoz juttatta őket? Vagy a dolog fordítva történt: a már működő nagyvállalkozók segítették a szívükhöz közelebb álló politikai erőket, és ezek viszonzásként csak tovább erősítették a nagyvállalkozók pozícióit? Bármelyik – vagy egyszerre mindkettő – is az igaz, Laki és Szalai nem fogalmazta meg ezt a hipotézist, miközben az általuk bemutatott empirikus anyag alátámasztani látszik az iménti feltevést.

A könyvnek a vállalkozóvá válás útjait elemző fejezeteinél is izgalmasabb részei azok, amelyek a hazai nagypolgárság fogalmi megragadására, jellemzőinek leírására törekszenek. A nagyvállalkozó és a nagypolgár persze nem két diszjunkt halmaz, de nem feltétlenül egybeeső halmazok. Erre a kérdésre már Kornai János is felhívta a figyelmet, amikor a könyvet bemutatta a Collegium Budapestben. Laki és Szalai itt még kevesebb elméleti – és főként hazai elméleti – előzményre támaszkodhattak, mint a nagyvállalkozók fogalmi megragadása esetében. Természetes kiindulópontjuk Max Weber polgárfogalma. A weberi megközelítést Kis János, Tamás Gáspár Miklós, Szabó Miklós és Esterházy Péter magyar, illetve kelet-közép-európai „adaptációi” egészítik ki. A polgár, a polgárosodási folyamat elemzése a könyv egyik legizgalmasabb része. Különösen az teszi érdekessé, hogy a szerzők kiválóan kapcsolják össze azt a nagyvállalkozóvá válás útjainak feltárásával. Bemutatják, milyen szerepet játszik a családi, kulturális és személyes politikai háttér – a politikát itt nem a napi hatalmi politika, hanem a *polis* érdekében végzett tevékenység értelmében használva – a polgári értékek elfogadásában és továbbvitelében.

A weberi polgárfogalom és a nagyvállalkozóvá válás korábban ismertetett hipotézisei mellől nekem igencsak hiányzik egy név, illetve elmélet: a schumpeteri vállalkozó. A vállalkozó, aki a „kreatív rombolás” embere, aki – a várható hasznosságelmélet fogalmi rendszerét használva – minden bizonnyal kockázatkedvelő. Azaz, a vállalkozó nem a minél biztosabb és minél rövidebb távon elérhető személyes fogyasztását akarja maximalizálni, hanem kockázatot vállalva a hosszú időszakon át elérhető vagyonát akarja növelni.

Kornai János ismertetésében ezt úgy fogalmazta meg: a sikeres nagyvállalkozóvá váláshoz kell a szerencse is. Vagy elegánsabban (közgazdasági zsargonban): a vállalkozás sztochasztikus folyamat. Ez kétségtelen. De a szerencse édestestvére a kockázat. Márpedig a nagyvállalkozók nagy kockázatokat is vállalnak. Érdekes lett volna többet olvasni arról a könyvben, hogyan is viszonyulnak az interjúalanyok az üzleti élet eme kulcsé-

² Brucan, Silviu: A megkísértés hat folyosója. Korunk, 1997. 3 sz. 21–32. o.; Tellér Gyula: Hatalomgyakorlás az MSZP-SZDSZ koalíció idején. Kairosz Kiadó, Budapest, 1999.

nyezőjéhez. Már csak azért is, mert Laki és Szalai utalnak azokra a kutatásokra, amelyek feltárták, hogy a hazai tulajdonú vállalkozások többsége rövid életű. Számos olyan sikeres hazai vállalkozást ismerünk, amely „ma” nagy nyereséget mutat ki, „holnap” pedig már nyomát sem találjuk. Saját vizsgálataink – amelyben Laki Mihály többekkel, így Róna-Tas Ákossal, Tóth István Jánossal és Kőhegyi Kálmánnal együtt maga is részt vett – arra a meglepő eredményre vezettek, hogy a hazai kis- és középvállalatok átlagos élettartama két-három év. Az eltűnő vállalatok többsége pedig nem a csődbe mentek körében keresendő, hanem a legnagyobb nyereséget elérők között. Ennek – egyik lehetséges – magyarázata az, hogy a hazai vállalkozók intim kapcsolatot tartanak a könnyebben kiszámítható rövid távú kockázattal, ám nem vállalnak hosszabb távon kumulálódó és így nagyobb kockázatot (lásd például Major [2002]). Lehetséges tehát, hogy a weberi vállalkozó-polgár már formálódik a tranzit Magyarországon, a schumpeteri vállalkozó megszületésére azonban még várunk kell.

Hivatkozások

- KORNAI JÁNOS [2004]: Könyvszemle: Vállalkozók vagy polgárok? Magyar Tudomány, 11. sz. 1307. o.
- MAJOR IVÁN [2002]: Miért (nem) sikeresek a hazai középvállalatok? Közgazdasági Szemle, 12. sz. 993–1014. o.
- SZELÉNYI IVÁN–ÉYAL, G.–TOWNSEY, E. [1996]: Posztkommunista menedzserizmus: a gazdasági intézményrendszer és a társadalmi szerkezet változásai I-II. Politikatudományi Szemle, 2. sz. 7–31. o. és 3. sz. 7–33. o.
- STARK, D. [1994]: Új módon összekapcsolódott régi rendszerelemek: rekombináns tulajdona kelet-európai kapitalizmusban I-II. Közgazdasági Szemle, 11. sz. 933-948. o. és 12. sz. 1053–1069. o.
- STANISZKIS, J. [1991]: Political Capitalism in Poland. East European Politics and Societies, Vol. 5. No. 1. 127–144. o.
- VARGA CSILLA [2005]: Book Reviews. Acta Oeconomica, Vol. 55. No. 2. 235–249. o.

Major Iván