

Túlélőpróba és neveltetés

Laki Mihály: Kisvállalkozás a szocializmus után
Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest, 1998. 182 o.

George Bernard Shaw írta egy darabjában, hogy a férfiak és a nők neveltetését a veszedelmes közbeni viselkedésük mutatja a legjobban. E fanyar szellemesség parafrázisaként összegezhethetjük úgy Laki Mihály könyvének mondanivalóját, hogy „a piacgazdasági neveltetés erejét a vállalkozások nem piaci körülmények közötti viselkedése mutatja a legjobban”. E sajtóságos viselkedési, sőt túlélési kényszer időszakában azonban meglehetősen hosszúra nyúlt Magyarországon.

A magyar gazdasági átalakulás valódi természetének megértéséhez tisztában kell lennünk azzal, hogy a reformviták a felszínen zajlottak. A gazdaság számos szereplője már jóval azelőtt megkezdte az átalakulást a maga területén, hogy a piacgazdaság kiépülését a politika is elfogadta volna.

Különösen a sokféle formát öltő, ám hivatalosan csak az 1982-es vgmk- és gmk-rendelkezőkben polgárjogot nyert kisvállalkozások voltak ilyen szereplők a magyar gazdaságban. Ők sokszor ott is piacot érzékeltek, illetve megpróbálták a verseny követelményeihez alkalmazkodni, ahol sem a politika, sem a különféle színezetű, magasságú és elhelyezkedésű tilalomfák között lavírozni próbáló tudomány nem vette még észre a piacgazdaság csíráit.

Laki Mihály akkor kezdte a vállalkozáskutatást, amikor a szakirodalom még inkább a vállalkozások hiányáról, mint működéséről számolt be. Akkor, a nyolcvanas évek elején Kopátsy Sándor egyik híres könyve (Hiánycikk: a vállalkozás) még címében is azt a hipotézist tette közhírré, hogy a szocialista gazdasági rendszer dinamizálását – s ki nem mondva: megváltoztatását – a vállalkozásoktól lehet (majd) várni. Pedig ez a folyamat akkor csendben már elindult, és főleg azok a közgazdászok és szociológusok tudtak róla, akik valóban „mélyfúrásos” társadalomkutatást végeztek. Laki Mihály már akkor is ilyen kutató volt, és könyve most is ilyen könyv.

A nyolcvanas évek elején is voltak persze szerzők, akik úgy tartották, hogy – s most nem idézek szó szerint senkit, gondolatilag viszont többeket – „minden gazdaságnak olyan vállalkozásai vannak, amilyeneket megérdemel”. Ez a divatos gondolat magában foglalta azt a háromszoros feltevést, hogy a félpiaci magyar gazdaságban félig versenyszerű viszonyok között küszködnek félig vállalkozások. Az első feltevés feltétlenül igaz volt akkor is, ha erős általánosítást tartalmazott. A második feltevéssel akkor lehetne teljesen egyetérteni, ha elfogadnánk, hogy a modern piacgazdaságokban viszont már valóban tankönyvi viszonyok vannak. A harmadik feltevést pedig Laki Mihály most megjelent könyve után már a nyolcvanas évekre is csak a régió, a szektor, sőt a vállalati kör igen precíz ismerete alapján, csupán szűkebb körre lehetne megkockáztatni. Szerencsés szerzői ötlet – bár inkább koncepció –, hogy a magyar vállalkozásfejlődés áttekintése a negyvenes évektől kezdődik. Az olvasónak látnia kell, hogy a szocialista gazdasági rendszer állandó és súlyos működési zavarai miatt már a korai reformtörekvésekben (Kornai nyomán: a „naiv reformereknél”) is megjelent bizonyos tolerancia a magánvállalkozásokkal szemben. Ez még nem volt igény, de nagyon korán előkészítette a talajt ahhoz, hogy majd negyedszázaddal később a gazdaságpolitika konszolidációs

törekvéseihez először ki nem mondva, utána pedig egyre inkább nyíltan segítségül hívja a magánvállalkozásokat is.

Persze akkor a magánvállalkozást még csak kisvállalkozásnak hívták, és az ideológiának sokáig súlyos fejtörést okozott, hogy miként tartsa távol a magántőkétől a kizsákmányolás gyanúját. A különféle gazdasági munkaközösségek ötlete ehhez azért jött jól, mert így meg lehetett valósítani a tőke mentes vállalkozás ideáltípusát (amit ma már inkább egyszerűen csak „fából vaskarikának” neveznénk). Ugyanennek az igénynek felelt meg a polgári jogi társaság, amely még a nyolcvanas évek elején elsőként került vissza szék csendben a legális vállalkozási formák közé.

Igen, a könyv ismertetője csak most kezdi megérteni, hogy a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem hallgatójaként miért kellett annyit szenvednie már a hetvenes évek közepén a polgári jog, s benne a különféle „tőkés” társasági formák bebiflázásával. Igaz, a tárgyat akkor úgyes eufemizmussal még külkereskedelmi jognak hívták, de a tananyag összeállítói talán már sejtettek valamit...

Laki Mihály könyvének történeti részében talán csak a nemzetközi összehasonlítás hiánya okoz némi csalódást. A magyar vállalkozási kultúra kiépülésének araszoló, de egyirányú folyamatát még plasztikusabbá tenné az összevetés az ellenkező irányzatokkal ugyanebben a térségben. Például azzal, hogy a keletnémeteknél a hetvenes évek közepéig ha nem virultak is, de szívósan vegetáltak akár sörgyár vagy patyolatüzem méretű és funkciójú magánvállalatok. Ott ezek a „népi demokratikus” örökség maradványaiként maradtak fenn kicsit úgy, ahogy a magyar MSZMP politikai bizottságának is volt nagyon sokáig legalább egy exszocdem tagja. Nagy részüket aztán a szocializmus „érett fázisába” jutva végül megszüntették. Körülbelül akkor, amikor Magyarországon nyíltan legalizálódni kezdtek a magánvállalkozások.

Laki könyvének – a bevezetőtől és az összefoglalótól természetesen eltekintve – négy kronologikus fejezete van. Világos struktúrája így kicsit hasonlít Szamuely László és Csaba László nemrég megjelent reformgondolkodás-történeti könyvének szerkezetére. A felosztás logikus: az első fejezet foglalkozik azzal az időszakkal, amikor a magánvállalkozás még nagyon erősen a politika és a gazdaságpolitika függvénye, és csak akkor vehet lendületet, ha ezt „ott fenn” átmenetileg jónak látják. Ez az időszak körülbelül a nyolcvanas évek elejéig tart. A második fejezet azt az időt íveli át, amikor – hogy korhűen, de nem Laki Mihály stílusában fogalmazzunk – a magánvállalkozás egyre inkább „önálló mozgásformává” válik a magyar gazdaságban. Kapcsolata egyre lazul a kormánnyal, de még nem válik teljesen függetlenné tőle.

A harmadik fejezet időszaka a szűken vett gazdasági rendszerváltozás néhány éve. A magyar magánvállalkozás ekkor kezdi felfedezni a cselekvési szabadság ízét, de annak a keserűségét is, hogy a gazdaságpolitika bizony szinte teljesen magára hagyja.

Számos vállalkozás számára ez a „sodródás” időszaka, ami egy sajátos, élet és halál közötti állapot. Laki a „sodródást” egyfajta irracionális magatartásformának tekinti (143. o.), de itt éppúgy nincs szó a köznapi értelemben vett irracionálitásról, ahogy Erwin Schrödinger híres, se élő, se holt macskája sem irracionális agyszülemény. A „sodródó” vállalkozás és a bezárt macska egyaránt olyan felemás állapotban leledzik, ahol nem világos a korszak- vagy a szakaszhatár. A vállalkozás tudja, hogy a tervgazdaság szabályai már nem irányadók, de még nem érzékeli eléggé azokat, amelyek állítólag már érvényesek helyettük.¹

A negyedik fejezet írja le azután azt a szakaszt, amikor a magyar magánvállalkozások valóban kezdik érezni a bőrükön a piacgazdaság hideg és gyakorta életveszélyes széljárá-

¹ A macska esete még faramucibb fizikai-filozófiai probléma, mert róla mindössze egyetlen, ám rendkívül fontos dolog, az élet és a halál közötti szakaszhatár külső ismerete hiányzik.

sát. Itt már olyan vállalkozásoknak is túlélési stratégiákat kell kidolgozniuk, amelyek legfontosabb versenyképességi tényezője nem a kapcsolatrendszer, nem is a tőke vagy a szakképzettség, hanem egyszerűen az élettapasztalat.

Laki nagyon fontos különbséget tesz a tartós működésre berendezkedett vállalkozások és a növekedést nem tervező (alkalmi) vállalkozások között. Az előbbieket ismerik és bőven elemzik a piacgazdaság különféle tankönyvei, az utóbbiak száma viszont az átmeneti korszak sajátos magatartási szabályai és követelményei miatt lett különösen nagy a kilencvenes évek elején Magyarországon.

A növekedést nem tervező vállalkozások egy része nem is működik, de tulajdonosainak ilyen szándéka mögött igenis lehet gazdasági racionalitás. Például az, hogy a vagyont és a hasznot valamilyen túlzott állami elvonástól félve más vállalkozásba menekítették át. Sok vállalkozás pedig mindössze egy-két tranzakcióra jött létre, mert a vállalkozásalapítás költségei is bőven megtérültek a megspórolt közterhekből. Persze itt gondolhatnánk aránytalanságra, és mondhatnánk azt, hogy lám, a vállalkozásalapítás költségeit felfelé, a közterheket pedig lefelé kellene korrigálni.

A lényeg azonban nem ez, hanem egy különösen magvas megállapítás a 143. oldalról, amelyet akár a könyv kulcs gondolatának is tekinthetünk: „... a nem növekedési céllal létrehozott vállalkozások jelentős része nem az irracionális magatartás, a sodródás terméke. (...) a várható költségek és hasznok összevetése egy gyorsan változó, ráadásul a gazdasági siker romló esélyeit mutató környezetben az alkalmi, az eseti, sőt az üresen tartott vállalkozások terjedésével járhat”.

Az átmeneti visszaeséstől sújtott átmeneti gazdaságban nagyon sokféle, rendkívül bizonytalan és igen nehezen értékelhető piaci jelzések öntik el a szereplőket. Egyáltalán nem érvényes itt az a tankönyvi helyzet, amelyben állandó gazdasági szabályozók között és egyértelmű konjunkturális helyzetben a vállalkozói döntések „bemenő” információiból logikai úton levezethetők a korrekt taktikák és stratégiák.

Laki Mihály nem tesz döntéseméleti kitérőt, de a visszaeső átmeneti gazdaságban működő vállalkozók magatartása valójában a korlátozott racionalitás számos érdekes példáját kínálja. Interjúanyaga azon a ponton válik különösen izgalmassá, ahol a féllégális vagy jogilag igen, etikailag viszont nem tiszta túlélési taktikákról beszélgeti vállalkozóit. A késedelmes fizetés, a vállalkozás adózási célú és az ellenőrzés lehetőségét szem előtt tartó többfelé bontása vagy az adóalap különböző technikákkal véghezvitt eltüntetése ugyanabban a mintában gyakori, ahol kifejezetten megmutatkozik a vállalkozók közötti összetartás, az alkalmazottak iránti felelősségérzet, illetve az alkalmazottak közvetlen érdekeltté tétele a vállalkozás eredményében (az „egy hajóban evezünk” elve – 152. o.). A túlélésért küzdő vállalkozó még akkor sem tisztességtelen ember, ha rendszeresen becsapja a hatóságokat, csak éppen más normákat vesz figyelembe a tőle messze álló állammal és a magához közel érzett vállalkozótárral vagy alkalmazottal szemben. A kétféle kapcsolatrendszerbeli igen eltérő viselkedés mutatja, hogy sok magyar magánvállalkozó számára a személyes kapcsolatok nagyon erősen előtérben állnak a személytelen kapcsolatokhoz képest. Európai uniós példákat tekintve pedig ez kifejezetten dél-, nem pedig észak- vagy nyugat-európai sajátosság.

Az interjúanyag sajnos alátámasztja más vállalati kutatások stratégiai szempontból kevésbé öröndetes eredményeit is. A kutatásra-fejlesztésre épített kitérési vagy jövőépítési stratégia például kifejezetten ritkaság ebben a mintában is. A technikai fejlesztés elsősorban korszerűsítést jelent (164. o.), a korszerűsítés pedig beruházást. Ez csak szűkebb körre igaz, de az innovativitás még ott is igen ritka.

Az interjúanyag két közepes méretű magyar iparvárosban, Egerben és Nagykanizsán készült. Nem érdemes vitatkozni arról, hogy e két város együtt mennyire reprezentatív, de kiválasztásuk jól sikerült. Nagykanizsáé különösen, hiszen jól testesíti meg azt a nyu-

gat-magyarországi gazdaságfejlődési hagyományt, amelyben még az erős növekedési impulzusokat adó Ausztriától távolabb is számottevő a magánkezdeményezés és az egyéni vállalkozói felelősség szerepe. Persze ez a város legalább hatvan éve helyi növekedési gócpont, amióta elkezdődött ott az olajszektor kiépülése. Ma azonban a zalai olajiparban egyre inkább a kiszolgáló tevékenységek fontosak (különösen a berendezésgyártás), hiszen a kitermelés súlypontja átkerült az Alföldre. Nagykanizsa fejlődése így kicsiben talán a „holland betegség” elkerülésének egyik lehetőségét példázza. Jellemző is, hogy az interjúanyagban nem találni olajipari vagy ahhoz kapcsolódó példát.

Az Alföld és a hegyvidék határán fekvő Eger esete kevésbé tipikus, mert úgy prosperál, hogy válságövezetek veszik körül. Ez a város azonban a kelet-magyarországi polgárosodás egyik korai szigete volt, és mind építészete, mind kulturális hagyományai miatt számos közös vonása van a Felvidék és Nyugat-Magyarország töröktől megkímélt városaival. Az interjúanyagból biztosra vehető, hogy a magánvállalkozás csírái itt is már évtizedekkel ezelőtt megjelentek.

A könyv záró fejezetében Laki sajátos magamentegetéssel összegzi eredményeit. Az olvasó jóakarátát klasszikus receptek szerint megnyerni kívánó bevezető részben már „egy jól-rosszul dokumentált hipotézist” említ (11. o.), és ezt a mentegetőzést megismétli a könyv végén is (170. o.). Pedig a magyar magánvállalkozások igen hosszúra nyúlt „túlélési gyakorlatának” árnyalt bemutatásához nem képzelhető el más módszer. Kvantitatív semmiképpen sem az adathiány miatt, és azt is nehéz elgondolni, hogy ez a nagyon partikuláris „történet” (pontosabban esethalmaz) megalapozhatná a csak rá jellemző viselkedési modellt. Nyugat-Európa a többi között talán éppen ezért, a polgári és piaci viselkedésformák szívósságáért, sőt elpusztíthatatlanságáért lesz egyszer majd hajlandó hamarabb visszafogadni Közép-Európa országait. Hamarabb mint azokat, amelyek sokkal hosszabb időre és sokkal drámaibb módon szakadtak ki a most még hivatalosan Lajtán onnani gazdasági, kulturális és politikai normarendszerből.

Török Ádám