

LAKI MIHÁLY¹

SÁNTA JÁNOS NAGYVÁLLALKOZÓ ESETE

DOI: 10.18030/SOCIO.HU.2018.1.127

ABSZTRAKT

2010-ben nem szokásos kormányváltás zajlott Magyarországon. A választáson nyertes pártszövetség a kétharmados parlamenti többség birtokában, példátlan gyorsasággal, gyökeresen átalakította az alkotmányos berendezkedést. Az 1989-es láthatatlan alkotmányt új alaptörvényre cserélte. A korábitól jelentősen eltérő működtetési szemlélettel és eszközökkel találkozunk a gazdaság szabályozásában, az adószerkezetben.

Hogyan viselkedtek ebben a radikálisan átalakult környezetben a magyar nagyvállalkozók? Tudjuk, hogy a tulajdonos-igazgatók egy olyan új csoportja jött létre, amelyik kölcsönösen előnyös kapcsolatban áll a hatalmon levő pártszövetséggel, a kormánnyal és az államigazgatással. A csoport mérete és politikai-gazdasági ereje még nem ismert. A dohánytermék piac gyökeres átalakításában kulcsszereplő Sánta János tulajdonos-vállalatvezető élet- és vállaltörténetét bemutató esettanulmányunk segíthet megérteni és leírni ezt a jelenséget. Az esettanulmány hasznos lehet a magyar nagyvállalkozók módosított tipológiájának felállításában.

Kulcsszavak: esettanulmány, vállalkozás, vállalatok politikai kapcsolatai, vállalkozói tipológia

THE CASE OF THE BUSINESSMAN JÁNOS SÁNTA

ABSTRACT

A non-conventional change of government occurred in Hungary in 2010. The winner of the election, the FIDESZ-KDNP alliance transformed the Hungarian constitutional system radically and changed the structure and management of state administration with unprecedented speed. We witnessed the introduction of new and until-now never-applied approaches and tools for regulating the economy and the taxation system.

How did the more significant Hungarian entrepreneurs behave in this radically modified socio-economic environment? It is clear that a new group of owner-managers emerged, which enjoys a mutually beneficial relationship with the ruling party coalition, and therefore with the government and state administration. The extension and political-economic power of this group is not known. This case study on the life and company history of owner-manager János Sántha, who was among the decisive players of a radical transformation of the tobacco market, could help to understand this process. It could help to create a modified typology of notable entrepreneurs in Hungary.

Keywords: case study, entrepreneurship, political ties of companies, typology of entrepreneurs

¹ Az MTA KRTK Közgazdaságtudományi Intézet tudományos tanácsadója

SÁNTA JÁNOS NAGYVÁLLALKOZÓ ESETE

Közel húsz éve kezdtük – Szalai Júlia, Vajda Ágnes² és Laki Mihály – kutatásunkat a rendszerváltás után fel-emelkedő, és a hazai gazdaságban csakhamar meghatározó helyzetbe került (jelentős és/vagy növekvő piaci részesedéssel rendelkező) magyar nagyvállalkozók körében. Kutatási tervünk meghatározó eleme volt, hogy: *„egy sor család- és foglalkozástörténeti adat összegyűjtésével megkísérlünk utánaajárni, hogy kik és milyen utakon módokon váltak nagyvállalkozóvá a kilencvenes évek végére; az életutak végigkövetésével igyekszünk feltárni a réteg társadalomrajzát, valamint a vállalatalapítástól a nagygyá válásig ívelő vállalkozói karriernek történetének tipikus vonásait. Mindezek nyomán pedig választ keresünk majd arra, hogy szereplőink elvitathatatlan gazdasági sikereit kísérte-e a társadalmi újjáteremtés folyamata – azaz, a nagyvállalkozó személyében a nagypolgár is újjászületett-e az ezredforduló magyar társadalmában. 48 élet- és vállalkozás történeti interjú készült – ezek voltak legfontosabb információs forrásaink.”* (Laki–Szalai 2013: 11)

Eredményeinket (és kudarcainkat) itt nem ismertetjük, elemezzük. Sánta János esetének elemzéséhez elegendő újragondolni a *kutatásunk során használt, többször módosított tipológiát*. Az első fordulóban, az ezredfordulón készült „interjúk elemzése során *markánsan eltérő indulásokat, tulajdonszerzési stratégiákat figyelhettünk meg*: 1. Külön csoportot képeznek azok, akik *kevés saját tőkéjét* és jelentős mennyiségű kedvezményes hitelt felhasználva *munkahelyük magánosítása során* lettek a vállalat meghatározó *tulajdonosai*. 2. A tulajdonszerzők egy másik csoportjába azok tartoznak, akik – felhalmozott pénzüket, pénzzé tett vagyonukat vagy mások tőkéjét felhasználva – *privatizációs pályázatokon meghirdetett vállalatokat, vállalatrészeket vásároltak, majd adtak tovább*. 3. Egy újabb csoportba sorolhatjuk azokat, akik a szocializmus összeomlása előtt, vagy közvetlenül utána *vállalatot (vállalatokat) alapítottak. A felhalmozott tudás, készségek és kapcsolatok alapján jórészt hasonló nagyvállalkozók tehát több felől, és különböző módon léptek be ebbe a társadalmi csoportba*. Fontos tanulság, hogy a párttagság (vagy párton kívüliség) által befolyásolt vállalati előmenetel, valamint a magángazdaságba való átlépés idejének és módjának eltérései miatt *különböző eséllyel vettek részt a privatizációban*. Az állami-szövetkezeti szektort a szocialista rendszer összeomlása előtt elhagyók inkább vállalatot alapítottak, a szektorban végig kitartó, gyakrabban párttag, középvezetők és igazgatók pedig gyakrabban szereztek

2 „1999 nyarának végén... elhunyt kutatócsoportunk harmadik tagja, Vajda Ágnes. Halálával nemcsak egyik legközelebbi barátunkat és sok más kutatásban munkatársunkat veszítettük el, nemcsak hiányának fojtogató terhével kellett és kell megküzdenünk, hanem távozása azt a nem csekély feladatot is magával hozta számunkra, hogy ha a megkezdett munkát be akarjuk fejezni, akkor a gyökerekig újjá kell rendeznünk a kutatás egész menetét. Ágnes ugyanis híd-szerepet töltött be a hármunk közötti munkamegosztásban. Kutatási témái, sőt a napi együttműködés tapasztalatai mindkettőnkhez szorosan kötöttek – mi ketten azonban közvetlen módon sohasem dolgoztunk korábban egymással. De spontán módon formálódó közvetítő szerepe jótékony hatású volt munkánk stílusának kialakításában is. Noha a nyilvános szerepléseket illetően hármunk közül ő volt a legvisszahúzódóbb – így kivételes kvalitásait viszonylag kevesen ismerhették –, mi, akik élvezhettük barátságát és sziporkázó intellektusát, ezernyi élményből tudhattuk: Ágnes rendelkezett azzal a rendkívüli képességgel, hogy éppen olyan jól beszélt »szociológiaiul«, mint »közgazdaságiul«, »társadalomtörténetiül«, mint »politológiaiul«, közvetlen szakmájának, a statisztikának a nyelvéről már nem is szólva.” (Laki–Szalai 2004: 10.)

meg korábban állami tulajdonú vállalatokat.”

„A több felől érkező nagytulajdonos-vállalkozóknak nemcsak a tulajdonszerzési esélyei és módszerei különböztek, de a tulajdon sikeres működtetése során is eltérő harcmódot alkalmaztak. A magánosítás során vagyont szerzők legfontosabb feladata az új magánvállalataik 1989 utáni történetének első szakaszában a jellemzően válságban levő vagy növekedésében megtorpant közép és nagyvállalatok helyzetének stabilizálása, majd a termelési szerkezet átalakítása és a növekedés újraindítása volt. A (kis) vállalatokat alapítóknak pedig a kiugróan gyors növekedés piaci és pénzügyi feltételeit kellett megteremteni.” (Laki–Szalai 2004: 121–123)

A kutatás második szakaszában módosítottuk (bővítettük) a tipológiát. *„Tíz év múltán követéses vizsgálatba fogtunk, hogy felderítsük: vajon tovább folytatódott-e az élre kerülésnek az ezredfordulón még ígéretes pályáíve. Mivel számítottunk arra, hogy a hajdan késő negyvenes-ötvenes éveikben járó interjúalanyaink közül számosan időközben merőben életkoruk folytán visszavonultak vagy éppen visszavonulóban vannak, továbbá, mert feltételezhető volt, hogy a privatizáció lezárultával lényegesen változtak a vállalat-alapítás és -növelés lehetőségei és módjai, ezért új kutatásunkba egy kontroll-csoportot is bevontunk. Követve a korábbi mélyinterjúk tematikus egységeit és meghosszabbítva azoknak máig vezető szálait, beszélgetéseket folytattunk 31 olyan fiatalabb vállalkozóval, akiknek indulása az ezredforduló körüli, illetve az utáni évekre esett.” Laki–Szalai (2013: 11)*

A módosítás növelte az elemzés hatékonyságát. A „régiek” és az „újak” életútjának, felhalmozott tudásainak és készségeiknek – ezzel szoros kapcsolatban az életstratégiáiknak – az eltérései nemcsak egyes vállalkozói csoportok (főként a régiek) romló teljesítményét magyarázták. Segítettek megérteni, miért romlottak a nagypolgári magatartás terjedésének, elfogadottságának esélyei Magyarországon az új évezred első évtizedében: *„A 2009–2011-es kutatásunk a „régiek” és „újak” közötti sokdimenziós és mély különbségekre is rávilágított: e két csoport mintha nem is egyazon rétegbe tartozna, pontosabban, mintha két jól elkülönülő státuscsoportot képviselne. Ez más oldalról azt is jelenti, hogy a „régiek” kínálta minta nem talált követésre: a jórészt családi vállalkozásokból érkező „újak” más terekben, máshogy mozognak, más felfogással és módszerekkel gazdálkodnak, mások a törekvéseik, és mások az értékeik.” (Laki–Szalai 2013: 177)*

ÁTALAKULÓ NAGYVÁLLALATI VILÁG

A második kutatás során készült interjúink jól mutatták, hogy a 2010-es hatalomváltás után tovább erősödtek az 1989 utáni diskurzuson és szóhasználaton kívüli érzelmek, állítások, értékek ebben a társadalmi csoportban. *„Ingoványosabbá vált az ideológiai beállítódások megjelenítése is: feltűnő módon igazodva a közbeszéd ideológiai-politikai tartalmainak átrendeződéséhez, már a 2009–2011-ben készült interjúk alanyai is gyakran fűzték mondandójukba a „nemzeti” diskurzus jelzésértékű fogalmait, kitételeit, az ismert szófordulatokat. Az ideológiai-politikai hitvallás külsődlegessé és – szükség szerint – könnyen lecserélhetővé vált. Márpedig a (nagy)polgári mintaadás robusztus és jól felismerhető saját nyelvet kívánna: az ennek megalkotása és kicsiszolása elől való elhúzódás a köz gondjairól lemondó, magát csupán magánemberként meghatározó és a felelősségvállalást is e privát léptékhez igazító magatartási ethoszt sejtetett – ez újabb oldalról demonstrálta a polgári mintaadás törekvésének feladását is.” (Laki 2016: 114)*

AZ 1989-ES KÖZTÁRSASÁG BUKÁSA UTÁN

2010-ben nem szokásos kormányváltás zajlott Magyarországon. A választáson nyertes pártszövetség a kétharmados parlamenti többség birtokában, példátlan gyorsasággal, gyökeresen átalakította az alkotmányos berendezkedést. Az 1989-es láthatatlan alkotmányt új alaptörvényre cserélte. Megváltoztatták az államigazgatást, a közoktatást, az egészségügy szerkezetét, irányítását és finanszírozását. A korábbitól jelentősen eltérő működtetési szemlélettel és eszközökkel találkozunk a gazdaság szabályozásában, az adószervezetben, a szegények, a munkanélküliek segélyezésében, az önkormányzatok jogállásában és pénzkezelésében. Jelentősen növelték az állami tulajdon súlyát a gazdaságban.

Hogyan viselkedtek, milyen stratégiákat dolgoztak ki és követtek a megváltozott környezetben a megfigyelt gazdasági erejű, társadalomformáló szerepük jelentős részét feladó magyar nagyvállalkozók? Közlebről: a 2010 utáni nagyvállalkozói világ kutatásához elegendő-e az eddigi csoportosítás, vagy ismét módosítanunk kell a tipológiát?

A Fidesz választási győzelme után nem folytattunk a korábbiakhoz hasonló átfogó kutatást, de a sajtóelemzések, eseti interjúk és más dokumentumok alapján is kiderült, hogy a szocializmusban felnőtt „régiek” megöregedtek, egyre nagyobb számban abbahagyták, átadták vállalkozói tevékenységüket a következő generáció tagjainak. (Laki 2016)

A nagyvállalkozói réteg átalakulását, *egyedülálló vállalkozások kiugróan gyors növekedését azonban a nemzetekvéltás csak részben magyarázza. A növekvő piaci részesedés, gyors forgalom-, nyereség- és tőketulajdonnövekedés gyakran a NER politikai vezetőihez fűződő személyes kapcsolatok, kölcsönösen előnyös pénzügyi és piaci tranzakciók, exkluzív állami megrendelések, kedvező egyedi szabályozás következménye.* Másodlagos források (hagyományos és internetes sajtóban megjelent hírek és tudósítások, parlamenti és államigazgatási dokumentumok) elemzése során mi is arra jutottunk, hogy *„A kivonulások, zsugorodások jelentős részét, vagy legalább is felgyorsulását azonban politikai befolyás, vagy az új hatalomhoz közel álló cégek felvásárlási nyomása okozta.”* (Laki 2016: 116)

Az új állami beszerzési politika hatásairól pedig a nyilvánosság előtt zajló Simicska-ügy győzte meg a közvéleményt és persze a hazai vállalkozókat. Az állami megrendeléseket sok éven át sorozatosan elnyerő, a Fideszhez közel álló, kellően nyereséges Közgép birodalom (Bednárk–Nyusztay 2015) az Orbán Viktor miniszterelnök és Simicska Lajos tulajdonos-igazgató közötti konfliktus kirobbanása után sorra veszítette el megrendeléseit, piacait.³ A cégcsoportot a gönyűi kikötő építésére beadott pályázatának szabálytalanságai miatt több évre kizárták a közbeszerzési piacról (Nagy 2015). Több korábbi szerződését felbontották (Kapitány Szabó–Varga 2015). Ezzel egy időben a miniszterelnök vejének, falubéli szomszédjának és szurkolótársának a vállalatai kiugróan gyors forgalom- és haszonnövekedést mutattak. Tiborc István – a vő – sorozatosan nyerte el az önkormányzatok megbízásait (Batka 2015), Mészáros Lőrinc, a szomszéd és régi barát pedig alig két év alatt feljutott a 100 leggazdagabb magyar listájára. (Lencsés 2014)

³ CRCB (2017) http://www.crcb.eu/wp-content/uploads/2017/07/mgtsh_2017_elemzes3_170731.pdf

Az állam vásárlásainak kisebb részesedésével jellemezhető termék- és szolgáltatás piacokon is jelentős, a vállalkozók várakozásait és üzleti terveit jelentősen befolyásoló változások történtek. Az ágazati különadók bevezetése és a bankállamosítások *mellett a dohánytermék-piac újraszabályozása*: államosításokkal egybekötött koncesszióba adása, másként a piaci szereplők körének kijelölése talán a legnagyobb visszhangot kiváltó eseménye volt a közbeszerzéssel kevésbé érintkező termék- és szolgáltatás piacoknak (Laki 2015, 2017b). A trafikosok története nem egyszeri eset. Az állam 2010 után radikálisan módosította a gyógyszer-kiskereskedelem (Laki 2017a), a tankönyvpiac szabályozását, szereplőinek listáját és erőssorrendjét.⁴ Hasonló beavatkozásokra került sor a felszámoló szolgáltatások, a játékautomaták⁵ és az állami építési beruházások tervezői piacán.⁶

Ezek a központi és a helyi állam eltérő módszerekkel folytatott, büntető és jutalmazó tevékenységéről tudósító történetek azt üzenték a magyar vállalkozói társadalomnak, hogy a siker a korábbi években tapasztaltnál is nagyobb mértékben inkább politikai kapcsolat, mint piaci teljesítmény-függő.

Fokozatosan láthatóvá vált a 2010 utáni hatalommal szorosan együttműködő, a Nemzeti Együttműködés Rendszerével rokonszenvező nagyvállalkozók egy csoportja. Ebbe a körbe olyan hazai közép és nagyvállalkozók tartoznak, akik

- már 2010 előtt *jelen voltak az akkori ellenzék szellemi műhelyeiben*, tanácsadó, programkészítő csoportjaiban, intézményeiben,
- *tartós személyes kapcsolatban álltak és állnak* a legfontosabb politikai döntéshozókkal,
- *kérésükre üzleti-politikai tranzakciókat hajtanak végre*,
- 2010 utáni gyors felemelkedésüket a *vállalkozásaiknak kedvező szabályozó-módosítások, szabályozások* is segítették.

AMIT NEM TUDUNK

Nem tudjuk, hogy mekkora, ám mindenképpen nagyobb ez a csoport, mint akiket a tényfeltáró újságírók, politikai elemzők folyamatosan figyelnek. Nem tudjuk, hogy élet- és vállalkozástörténetük, vagy annak jellemző, meghatározó eseményei alapján *új csoportot képeznek-e a vállalkozói világban, vagy a régebbi kutatásaink során használt tipológia szerint képzett valamelyik csoportba sorolhatjuk őket*.

Hiszen még a tényfeltárók által rendszeresen figyelt nagyvállalkozók többsége sem a semmiből jött – például Simicska Lajos, Garancsi István, Parragh László, Lázár Vilmos vagy Baldauf László⁷ 2010 előtt is a hazai termék- és szolgáltatás piacok ismert és fontos szereplői voltak. A kisvállalkozói világból érkezett a közfigyelem középpontjába Mészáros Lőrinc, aki a leggazdagabb magyarok listáján egy év alatt a 31.-ről 2017-ben az 5. helyre jött fel.⁸

4 <http://atlatso.hu/2013/07/30/leszerepelt-esztergomi-fideszesekre-biztak-a-tankonyvpiac-allamositasat/>

5 <http://www.origo.hu/gazdasag/hirek/20130715-meghivasos-palyazatot-irna-ki-a-kormany-tobb-ezere-jatekgep-uzemeltetesere.html>

6 <http://444.hu/2013/12/16/allomsitjak-a-mernoki-munkat-nagyon-nagy-a-felhaborodas/>

7 <http://valasz.hu/uzlet/ezt-gondolja-a-cba-elnok-orban-viktorrol-113803>

8 „Az utóbbi egy évben a legnagyobb ugrás Mészáros Lőrinchez és családjához köthető. A felcsúti polgármester-üzletember a 2016-os 31. helyről idén az ötödikre katapultált, becsült vagyona egy esztendő leforgása alatt csaknem százmilliárd forinttal gyarapodott, így már eléri a 120 milliárd forintot.” http://www.napi.hu/magyar_gazdasag/itt_az_uj_lista_ok_a_leggazdagabbak_es_a_legbefolyasosabbak_magyarorszagon.635525.html

Nem tudjuk, hogy csupán gyakorlati-üzleti megfontolások, az előbb említett állami befolyásoló eszközök és intézmények, vagy kulturális-családtörténeti politikai hagyományok, értékek állították őket a Fidesz, a NER mellé. És ha igen, mikor léptek a nyilvánosság elé – vállalva elkötelezettségüket. Többnyire óvatosabbak voltak, mint Baldauf László: „Mert én hangosabban merem kimondani, amit gondolok. 2002 után ugyanúgy mondtam a magamét, volt, hogy több ezer ember előtt is. Azok az üzletemberek, akikre utalt, szintén elmondják a véleményüket, de csak szűk, baráti körben. Én bátrabb vagyok, hangosan, nyilvánosan is kimondom, amit gondolok. Lehet ezért rám neheztelni, én mégis így érzem korrektnek.”⁹

Nem tudjuk azt sem, hogy ennek a vállalkozói körnek a tagjai mennyire önállóak. Hogy a tranzakcióik mekkora hányadát magyarázzák a szokásos piaci megfontolások, és mekkora az a rész, ahol kompenzációval is járó politikai-hatalmi elvárást, kívánságot hajtanak végre (Tóth–Hajdu 2016, 2017). És arról sincs rendszerezett tudásunk, hogy ezek az emberek milyen családi kulturális közegből érkeztek a vállalkozói világba, és milyen készségekkel és tudással rendelkeznek.

Egy esetleges kutatás tervének elkészítését, hipotéziseinek megfogalmazását segítheti esettanulmányunk: az ebbe a csoportba sorolható tulajdonos-menedzser, Sánta János élet- és vállalkozás-története.¹⁰

ESETTANULMÁNY: SÁNTA JÁNOS NAGYVÁLLALKOZÓ

Tanulmányunk hőse nagyvállalkozó: a családja tulajdonában álló vállalatcsoporthoz tartozik a hódmezővásárhelyi *Continental Dohányipari Zrt*, amely 2016-ban 24,2 milliárd forint évi árbevételt ért el. Az átlagos foglalkoztatott létszám ebben az évben 316 fő volt. A vállalatcsoporthoz tartozó, dohánykereskedelemre szakosodott *Tabán Trafik Kft*-nek 2015-ben 23,6 milliárd forint bevétele volt. „A cégcsoport a tagvállalatainál több mint 500 főt foglalkoztat és több mint 4.000 mezőgazdasági dolgozónak ad közvetetten munkát, megélhetést és biztos jövedelmet Magyarországon.”¹¹ Sánta 2015-ben a 140., 2016-ban már a 98. helyre lépett a leggazdagabb magyarok listáján.¹²

Miért sorolhatjuk Sánta Jánost a NER-hez köthető nagyvállalkozói körbe?

1. A hazai sajtóban megjelent tudósítások szerint Sánta a *Fidesz 2010-es választási győzelme előtt is együttműködött a szociál-liberális koalíció ellenzékével, annak háttérintézményeivel. „A Magyar Gazdaságfejlesztési Intézet (MGFI), Matolcsy György mostani jegybankelnök cége a választások előtt a Fidesz gazdasági műhelyeként is működött. Az MGFI 2009-ben több anyagot készített és készítettett a fiatalkori dohányzás visszaszorításáról. Ezekből az anyagokból kiderül, hogy Matolcsyék már 2009-ben a dohányárusítás államosítására készültek. Részben az akkor készült anyagokra épül a július 1-én életbe lépő trafiktörvény. A munkába már*

9 http://nol.hu/gazdasag/cba-elnok__nem_adtam_penz_t_kampanyra-1299169

10 Sánta Jánossal élet- és vállalkozástörténeti mélyinterjút készítettem 2017 szeptemberében. Ezt a dokumentumot itt háttéranyagként használjuk. Fő információs forrásunk az elektronikus és az írott sajtó, valamint a parlamenti és államigazgatási dokumentumok.

11 A bevétel és létszám 2000 utáni alakulásáról lásd a Függelék 1. és 2. táblázatát

12 http://www.napi.hu/magyar_vallalatok/itt_az_uj_lista_ok_a_leggazdagabbak_es_a_legbefolyasosabbak_magyarorszagon.614247.html

2009-ben bekapcsolódott a Continental Dohányipari Zrt.”¹³ A nagyvállalkozó elzárkózott a hír kommentálásától, a MNB pedig hangsúlyozta, hogy nem szerződött a Continentallal – legfeljebb konzultációról lehetett szó.

2. A 2010 utáni kormányzati kapcsolatairól így nyilatkozott: „Lázár Jánossal évek óta kitűnő a munkakapcsolatom, hiszen régóta kikéri a véleményemet a dohányipar szakmai kérdéseiben, ugyanakkor ezt a sajtóban erősen felnagyították, illetve misztifikálták is. Pedig nincs miért, hiszen például tény, hogy korábban polgármesterként meglátogatta Vásárhelyen a cégünket, de más vállalkozásokat is felkeresett a városban, érdeklődött, ki nek hogyan megy a sora. Teljesen normálisnak gondolom, ha a polgármester és a helyi országgyűlési képviselő mindent megtesz annak érdekében, hogy sikeresek legyenek a helyi vállalkozások.”¹⁴ Egy másik nyilatkozatában „A Continental-elnök elmondta, hogy nagyjából 2002 óta ismeri Lázár Jánost, »de barátságról szó sincs, egy évben mindössze pár alkalommal találkozunk személyesen«. Az tény, hogy bizonyos kérdésekben kikéri a véleményét, de »nem én mondom meg neki, mit kell csinálni« – fogalmazott a Miniszterelnökséget vezető miniszterrel kapcsolatban.”¹⁵

3. A dohánytermékek gyártásával és kereskedelmével foglalkozó vállalatcsoport 2015 júniusában egy új piacra lépett: „A Magyar Nemzet éléről távozott, majd a Napi Gazdaságot megvásárló Liskay Gábor június 11-én úgy döntött: eladja a Napi Gazdaság kiadójának 49 százaléknyi, 69,76 millió forint névértékű üzletrészt egy magánszemélynek, aki nem más, mint Sánta János, a Continental Dohányipari Csoport elnöke.”¹⁶ Pontosabban ösztönözték a piacra lépésre: Sánta János az interjúban megerősítette, hogy 70 millió forintért vásárolta meg a Napi Gazdaság 49 százalékos tulajdonrészét, miután Orbán Viktor egy Echo TV-s interjúban felvetette: jó lenne, ha vállalkozók segítenék a jobboldali sajtót.¹⁷ Egy évvel később Sánta János eladta a tulajdonrészét a korábbi résztulajdonosnak, Liskay Gábornak.

Csak találgatni tudunk: a nem kellő profitabilitása miatt adta el ilyen gyorsan a tulajdonrészét, vagy eleve egy likviditási probléma áthidalására vállalkozott Sánta.¹⁸

ÉLET- ÉS VÁLLALKOZÁSTÖRTÉNET

Sánta János Szegeden született. Apja és anyja munkások voltak a Szegedi Ládagyárban. A jól tanuló fiú a város egyik gimnáziumában érettségizett, majd sikertelenül felvételizett a Műegyetemre. Két évig autómossági szakmunkásképzőbe járt. Ezután felvették a pécsi Pollack Mihály Műszaki Főiskolára, amit három év alatt jó eredménnyel elvégzett. 1974-ben szerzett villamosmérnöki diplomát. Nem volt KISZ-tag, sem párttag.

13 <https://444.hu/2013/05/27/matolcsyek-es-a-continental-2009-ben-kezdek-elokesziteni-a-trafiktorvenyt>

14 http://www.delmagyar.hu/hodmezovasarhely_hirek/a_continental_a_trafikpalyazatrol_/2331157/

15 http://hvg.hu/gazdasag/20150702_santa_nem_vagyok_lazar_baratja

16 <http://valasz.hu/uzlet/lazar-janos-dohanyos-embere-a-napi-gazdasag-uj-tulajdonosa-113652>

17 <http://24.hu/fn/gazdasag/2015/07/02/santa-janos-csak-azert-koltott-70-millio-forintot-a-napi-gazdasagra-mert-orban-azt-mondta-jo-lenne/>

18 „A tulajdonrész eladásáról szóló közlemény a Magyar Időkben jelent meg, a közlés szerint a két tulajdonos most úgy ítélte meg, hogy »a tavaly nyáron megfogalmazott célok teljesültek, Sánta pedig a jövőben más közéleti- és média szerepvállalásban kíván részt venni«. Erről részleteket nem közöltek. A Magyar Idők szerint Sántának köszönhetően »egy nagyon nehéz időszakon jutottak túl.« Ez a cégbírósági adatokból kitűnik: 2015-ben a kormánylapot kiadó cég 872 milliós árbevétel mellett 343 millió forint veszteséget termelt.” http://hvg.hu/itthon/20160813_lazar_baratja_kiszallt_a_magyar_idokbol_Liskaye_lett_ujra_az_egesz_ceg

Egy szegedi állami építőipari vállalat tervező irodájában dolgozott évtizedeken át. Hamarosan középvezető lett. Főállása mellett a második gazdaságban is tevékenykedett: magánházakat, lakásokat tervezett, később kivitelezést (építésvezetést) is vállalt. A nyolcvanas években VGMK-t alapítva legalizálta magánvállalkozását. 1989 után – megtartva főállását és mozgósítva kapcsolatait és tudását – számítástechnikai berendezéseket, alkatrészeket, élelmiszer és építőanyagot forgalmazó, sikeres export-import kisvállalkozást, kft-t hozott létre.

Az állami építőipari vállalat privatizálása után Sánta elvesztette állását. 1994–1995-ben korábbi ügyfele, a sikeres hódmezővásárhelyi étteremtulajdonos és játékautomata-bérlő, Veszeloovszky László¹⁹ javasolta, hogy alapítsanak közösen vállalatot, amely új szereplőként lép a dohányáru piacra. Az előzmények: „A dohánytermékek vendéglátóipari forgalmára felfigyelve támadt Veszeloovszky Lászlónak az ötlete, hogy érdemes lenne cigarettát gyártani. Ez az elképzelés sokak számára képtelenségnek tűnt, de ő tudatosan és aprólékosan elkezdett készülni ennek megvalósítására. Eltökélttségét igazolja, hogy V. Tabac Kft néven vállalkozást alapított, és 1995-ben jövedéki engedélyt kért és kapott dohánytermékek gyártására és forgalmazására.”²⁰

„A Continental Dohányipari Csoport története 1996. márciusában kezdődött, amikor két magyar család összefogásával létrejött Hódmezővásárhelyen a V. Tabac Dohányipari Rt. A hazai dohányipar sikeres privatizációja utáni időszakban lépett piacra a cég első márkájával. Az akkori „Olcsó és jó” szlogennel reklámozott termék jó minőségével és kedvező árával 2 év alatt 6% piaci részesedést ért el a magyar piacon.”²¹

Számos jel szerint Veszeloovszky volt a vállalkozás motorja, a kezdeményező az első években. „A dohányiparban kezdett tájékozódása során ismerkedett meg a kiemelkedő elméleti ismeretekkel és nagy szakmai tapasztalatokkal rendelkező Gábor Józsefnével és Gábor Józseffel, akik életük nagy részében dohánygyárban dolgoztak. Felszámolóbiztostól kedvező áron megvásárolt Hódmezővásárhelyt az Erzsébeti úton egy kihasználatlanul álló volt gépgyári üzemcsarnokot. Sikerült megfelelő állapotban lévő, működőképes használt cigarettagyártó gépeket is vásárolni, ugyanis a működő hazai dohánygyárak privatizációjukat követően gyártósoraikat korszerűsítették, régi gépeiket piacra dobták. A gépeket a volt dohánygyári szakemberekből álló szerelőcsoport rakta össze, és hozta működőképes állapotba a vásárhelyi üzemcsarnokban.”²²

A Sátoraljaujhelyi Dohánygyárat is megvásárolták a szervezet kiterjesztése során. Az előzmények:

„A privatizáció kezdetével (1992. július 28.) a RJ Reynolds Tobacco Company (RJR), a második legnagyobb amerikai multinacionális dohányvállalat vált a fő részvényessé az Állami Vagyonkezelő Vállalat

19 „Az 1980-as években (...) Veszeloovszky László a vendéglátóipar sajátos délutáni-esti munkarendje mellett a szabad napszakokban egyéb tevékenységek kipróbálásával, végzésével igyekezett kiegészíteni munkáltatójától származó jövedelmét. Foglalkozott kisállattenyésztéssel, növénytermesztéssel, különféle termékek kereskedelmével. Az 1980-as évek második felében Hódmezővásárhely belvárosában megnyitotta Casino nevű vendéglátó egységét, melyet szintén vendéglátóipari végzettségű feleségével működtetett. Arra törekedett, hogy forgalmát növelje, a vendéglátás színvonalát emelje, vonzóbbá tegye, ezért többek között dohányáru értékesített, rendezvényeknek helyszínt biztosított, játék-automatákat üzemeltetett, tekepályát létesített. A tekepálya elektromos működtetését a villamosipari végzettségű Sánta János készítette el. Ettől kezdve üzlettársak is lettek, közösen kerestek különféle üzleti lehetőségeket, egyebek mellett pl. építőanyag-ipari, informatikai termékek kereskedelmével is foglalkoztak. A kezdeti lazább üzleti kapcsolatból szorosabb együttműködés, majd önzetlen barátság alakult ki.” <http://www.madosz.hu/remembrance/view?id=51>”

20 <http://www.madosz.hu/remembrance/view?id=51>

21 <http://continentaltobacco.com/media/Continental-Tortenetunk.pdf>

22 <http://dohanymuzeum.hu/satoraljaujhelyi-dohanygyar>

részvényeinek felvásárlásával. Az RJR vezetése megkezdte közismert termékeinek magyar piacra való bevezetését (Camel, Winston, Salem). E mellett a hagyományos, hazai filter nélküli termékeket is gyártotta, mint a Munkás és a Kossuth. A termelő egységek modernizációja is szükségessé vált az RJR minőségi elvárásainak teljesítéséhez. 1997-ben az RJR vezetősége úgy döntött, kivonul a magyar piacról és eladta részvényeit a Sátoraljaújhelyi Dohánygyárnak, a Continental Dohányipari Csoportnak.”²³

„1998. januárban a V. Tabac megvásárolta az RJ Reynolds-tól a Sátoraljaújhelyi Dohánygyárat. A vásárlással a cégcsoport több, mint 120 éve cigarettagyártással foglalkozó gyárral gazdagodott, és tulajdonába került az ott felhalmozott tudás, szakértelem.”²⁴

A vállalatcsoport Magyarországon kívül is terjeszkedett ezekben az években: „1997-ben már Romániában, Aradon is nyitottunk egy cigarettagyárat, amely egy teljesen zöldmezős beruházás volt. A vámszabályok miatt ugyanis készterméket nem érte volna meg exportálni, a dohányt, mint alapanyagot viszont kedvező tarifával ki lehetett vinni, és kint gyártani belőle cigarettát. A termékeinknek Romániában is hasonlóan szép felfutása volt. Főleg a magyar lakta vidékeken jelentünk meg magyar márkanévű termékekkel.”²⁵

A (vertikális) terjeszkedés további fontos állomása volt, amikor 1997-ben a Continental megvásárolta a Dohányfermentáló RT-t szolnoki gyárát. Az előzmények: „a rendszerváltás után a Budapesti Dohányfermentáló Vállalat törvényi szabályozás nyomán 1993. július 1-vel Dohányfermentáló Részvénytársasággá /1993–1997/ alakult. Alapítója a 77,51 %-os tulajdonosa az Állami Vagyonügynökség. A 22,49 %-os részt alapvetően az önkormányzatok birtokolták. Az Állami Vagyonügynökség a Részvénytársaság privatizációját nyilvános pályázat keretében 1995. évben hirdette meg. Az érvényes ajánlat hiányában a pályázat eredménytelenül zárult. A dohányfermentáló 1992–1996 között elvesztette a termelők bizalmát, a termelés jelentősen visszaesett, a piacról kiszorult.”²⁶

A DOFER története azért is tanulságos, mert Sánta János itt találkozott talán először a külföldi többségi tulajdonban levő cégek kíméletlen harcmodorával²⁷: „A cég (a DOFER – L.M.) vagyona a végső hanyatlás kezdetekor, 1994-ben még 1,03 milliárdos jegyzett tőkével és 387 milliós tőketartalékkal meghaladta az 1,4 milliárd forintot. Az elmúlt két évben (1995-1996-ban – L.M.) a DOFER 215 és 419 milliós veszteséget produkált, aminek nyomán tőkéje 783 millió forintra zsugorodott. A cégvezetés tartózkodott az érdemi döntésektől, a kihasználatlan és fölösleges ingatlanvagyon értékesítésétől, valamint a termelésre méretezett létszám leépítésétől. A közel havi 20 millió forintos működési veszteségek egyenesen vezettek a vezetéváltáshoz. Az ÁPV Rt. tavaly ősszel a DOFER vezérigazgatójává azt a Petri Tibort nevezte ki, aki – úgy tűnik – élvezi az FM termelői kivásárlást sürgető vezetőinek bizalmát is. A vezérigazgató azt a feladatot kapta, hogy teremtsen meg egy szolnoki központú, az eredetnél kisebb cég újraindulásának feltételeit. A DOFER ezt követően elbocsátott 210 dolgozót, feleslegesnek ítélt ingatlanokat adott el, a megmaradókat megpróbálta bérbe adni vagy más, az alaptevékenységéhez nem kapcsolódó módon hasznosítani. Petri Tibor a legutolsó fermentálásból származó, addig raktáron poro-

23 <http://www.madosz.hu/article/view?id=524>

24 <http://continentaltobacco.com/media/Continental-Tortenetunk.pdf>

25 <http://continentaltobacco.com/media/Continental-Bemutakozo.pdf>

26 <http://continentaltobacco.com/media/Continental-Tortenetunk.pdf>

27 Veszelyszky László 1997.március 13.-án közúti balesetben elhunyt. <http://www.madosz.hu/remembrance/view?id=51>

sodó dohánykészletre is vevőt talált, ezzel viszont kivívta a hazai multinacionális dohánygyárak ellenszenvét. Az alapanyagot ugyanis annak a V. Tabacnak értékesítette, amelyik ötödikként akart belépni a cigarettapiacra, és a DOFER-től vásárolt dohányra alapozta alapanyag-szükségletét. A V. Tabacot kezdetben leginkább rossz szemmel néző BAT Pécsi Dohánygyár egyenesen írásba adta: nem kíván a DOFER-től alapanyagot vásárolni. A budapesti fermentáló dohányiparban járatlan vezérigazgatójának hónapokba telt, amíg sikerült elhitetnie a multikkal, hogy a termelését az ő vásárlásaikra akarja alapozni. A gyárak többsége – elfogadva, hogy a DOFER-nek a készletéből származó pénzre égető szüksége volt, és a V. Tabacon kívül más nem jelentkezett a dohányért – mára hajlandó együttműködni a DOFER-rel.”²⁸

A DOFER-t, több eredménytelen pályázat után, 1997-ben a Continental Dohányipari Zrt. által szervezett Hazai Dohány Konzorcium privatizálta.²⁹ Ezt követően „Két év alatt az új tulajdonos az üzemet teljesen felújította és a termelői hátterét is újjászervezte. Az újjászervezés érintette a palántanevelést, ahol korszerű úsztatott tálcás palántanevelő telepek létesültek, a dohánytermesztést, mely során korszerű földművelő eszközök kerültek vásárlásra, illetve a dohányfermentálót, ahol a fermentáló gépsor teljes felújítására és új gépek beállítására került sor.”³⁰

A fermentáló vásárlásához hitelt vettek fel a Postabanktól, a továbbiak fedezetét növekvő mértékben, később kizárólag a visszaforgatott profit fedezte.

VERSENY A KÜLFÖLDI TULAJDONBAN LEVŐ VÁLLALATOKKAL

A vállalatcsoport üzem- és vállalatvásárlásokra, a kapacitások felújítására és új termékek piacra dobására alapozott (extenzív) növekedése lelassult a kétezres években. Egyre elkeseredettebb versenyre kényszerült a hazai piacon meghatározó szerepet játszó külföldi többségi tulajdonban levő nagyvállalatokkal.

A nagy cégek (BAT, Phillip Morris stb.) versenyeszközeinek felsorolását, versenyelőnyeiket, harcmodorának fontos jellemzőit sorolja Sánta János egy 2013. májusi interjúban: „Persze a multik nem szeretnék, ha bevezetnék az új rendszert. Mert éveken keresztül rengeteg polcpénzt fizettek ki. Megvették ‘kilóra’ a kiskereskedőket, hogy csak az ő termékeiket árulják, mi vagy más kisebb és nagyobb gyártók pedig ne kerüljünk fel a polcra. Úgy pedig nagyon nehéz eladni egy terméket, hogy a fogyasztó nem találkozik vele. 1996-ban, amikor kezdtünk, még sok üzletben árulták a termékeinket, aztán a multik különböző marketingszerződésekkel »kivásárolták alólunk a boltokat«, s már az úgynevezett polctárgyalásra sem hívtak meg bennünket.”³¹ Egy másik, 2014-ben készített interjúban hasonlóakat említ: „A multiknak... számos eszközük van arra, hogy magukhoz édesgessék a trafikosokat: az előírt 10 százalékos árrés helyett akár 11,5 százalékot is átengedhetnek a boltosoknak. Hozzájuk képest mi ennek a töredékét tudjuk a trafikosok ‘meggyőzésére’ fordítani.”³²

28 http://24.hu/fn/gazdasag/1996/05/15/budapesti_doh_nyferment_l_rt/

29 <http://www.madosz.hu/article/view?id=524>

30 <http://continentaltobacco.com/media/Continental-Bemutakozo.pdf>

31 http://www.delmagyar.hu/hodmezovasarhely_hirek/a_continental_a_trafikpalyazatrol_/2331157/

32 http://www.delmagyar.hu/szeged_hirek/elobb_a_tiszavirag_majd_a_lupus_ot_uj_szegedi_szallashely_1_milliardos_tamogatassal/2255197/

ÉRTÉKEK, TÁRSADALMI SZEREPVÁLLALÁS

Sánta 2012-ben, az elhíresült „trafiktörvény” elfogadásakor tett szert országos ismertségre,³³ előtte a sajtó nem foglalkozott érdemben sem vele, sem a cégeivel. Az utóbbi 4–5 évben megjelent írások visszatekintő részeiből és a vállalati dokumentumokból megismerhetjük Sánta János magatartásának, értékeinek és mentalitásának állandó és fontos elemeit. A tulajdonában levő tőke tevékenységek szerint elkülönített önálló vállalatokba (és ezzel profit centerekbe) szervezése, és a vállalat-bokor sikeres működtetése arra utal, hogy Sánta a szokásostól eltérő megoldásoktól sem idegenkedő, képzett szervező. Fokozatosan növelte a külföldi piacok súlyát a vállalat forgalmában – ez a lépés a szokásosnál is nagyobb kockázattal jár a kis- és középvállalatoknál. A hazai nagyvállalkozók világában ismert és elfogadott harcmódot követve „Tulajdonképpen mindig, minden évben van fejlesztés. A megtermelt haszon legnagyobb részét mindig visszaforgatjuk versenyképesség-növelő fejlesztésekre.”³⁴

A társadalmi felelősségvállalás sincs ellenére. „Most már stabilan áll az egykori szegedi Tiszavirág épülete, a renoválással megbízott szegedi cég új földemtet épített a földszint és az emelet közé. Helyreállították a leszakadt falakat, tetőrészeket, feltárták a műemlékvédelmi hivatal előírása szerint a padlás faszerkezetét, a helyiségek fal-festményeit, a rácsokat, oszlopokat és a pincét. Sánta János, a vásárhelyi Tabán Trafik Zrt. dohány-nagykereskedelmi társaság szegedi résztulajdonosa elárulta, nosztalgiából vette meg a cége a Tiszavirág zónázó helyét, ahová gyerekkorában gyakorta átjárt az Attila utcából. Ez az egyetlen ingatlan beruházása a vállalkozásának. – Három éve vásároltuk meg a leromlott műemléket a várostól hetvenmillió forintért. Az akkori tervek szerint százmillióba került volna a felújítás, a jelenlegi árakon számítva nagyjából a duplájába kerül majd – jegyezte meg Sánta János. – Eddig sem ültünk tétlenül; egy évbe telt az átíratás, újabb egy évbe a terveztetés. Megbontva látszott meg igazán, mennyire elhanyagolt a ház. A romantikus stílusú épület eredeti beosztása szerint öt lakást alakítunk ki: az udvar felől két egyszobás garzont, az utcafronton egy-egy két-, három- és négyszobás lakást. Ezeket bérbe adjuk. Az utcáról nyíló két üzlethelyiség szintén visszanyeri eredeti funkcióját: a főkapu bal oldalán valamilyen üzlet, esetleg élelmiszerbolt kaphat helyet, a másik oldalon, a Tiszavirág zónázó helyén vendéglőt rendeznek be. Üzemeltetni egyiket sem fogja a vásárhelyi cég, mind a kettőbe bérlőket várnak.”³⁵ A gesztus értékét nem, legfeljebb az eleganciáját csökkentti, hogy „A projekt 45 százalékos, azaz 157 millió forintnyi támogatást élvez.”³⁶

Sánta nem vállalt, nem vállal közéleti szerepet. Nem tagja a helyi vállalkozói szervezeteknek, civil szervezeteknek, pártoknak. Nem vett, és ma sem vesz részt a városi politikai életben.

A NAGY LEHETŐSÉG

Sánta János a privatizálás során vesztette el az állását. Mint láttuk, 1996-ban indított vállalkozásának azonnal a tőkeerős, logisztikai, kapcsolati és piaci fölényben levő hazai multinacionális vállalatok erős versenyével kellett szembeszállnia a dohánytermék piacon. A szolnoki dohányfermentálót még sikerült privatizáció

33 Laki (2015)

34 <http://www.continentaltobacco.com/media/Tobacco2014.12.pdf>

35 <http://www.szegedon.hu/szeged-hirek/jovo-nyaron-nyithat-a-tiszavirag-szeged>

36 http://www.delmagyar.hu/szeged_hirek/elobb_a_tiszavirag_majd_a_lupus_ot_uj_szegedi_szallashely_1_milliardos_tamogatassal/2255197/

útján megszerezniük, ám lemaradtak a dohányipar és nagykereskedelem legnagyobb tételeinek privatizálásáról. Miért kedvelte volna a privatizációt kitervelő, lebonyolító, a hazai piacot a multinacionális vállalatok előtt megnyitó kormányokat? Aligha véletlen, hogy a cégcsoport társadalmi szerepvállalásai között szerepel, hogy *„Fel kívánunk lépni az indokolatlan állami túlszabályozás és a globális cégek indokolatlan és versenykorlátozó befolyása ellen.”*³⁷

A 2010 előtti időszak kormányainak tagjaihoz nem fűzték személyes szálak. Az új hatalom több fontos emberét, kulcsfiguráját (Lázár János miniszterelnök-helyettest és Matolcsy György akkori gazdasági minisztert) viszont jól ismerte. És úgy döntött, befolyásolja a szabályozást.³⁸

A lobbitevékenységet nyíltan vállalja, ám különösségét, mértékét kisebbnek tekinti, mint az őt bemutató újságcikkek szerzői vagy az ellenzéki politikusok. *„Dohányipari szövetségi tagként a korábbi szocialista kormány alatt is véleményeztünk törvénytervezeteket ugyanúgy, mint a többi multinacionális dohánycég is. Ez a gyakorlat folytatódik a jelenlegi Fidesz kormány alatt is – természetesen a multinacionális cégek is igen erősen érvényesítik saját szempontjaikat most is, csak erről valahogy kevés szó esik. Ami a konkrét esetet illeti: egy tervezetet az utolsó pillanatban elküldtek nekem is véleményezésre. Lementettem az anyagot (ezért jelenhetett meg, hogy én vagyok a szerző), beleszúrtam egy megjegyzést és úgy küldtem vissza. Ha azt mondanák, hogy az utolsó módosítást én végeztem, akkor az hihetőbb lenne, de az biztos, hogy nem én voltam a trafiktvörvény szerzője.... A dohányipar szereplői közül nem csak én láttam a konkrét törvénytervezetet, azt mások is olvasták.”*³⁹

Sánta jelentős alkuerőre tett szert a 2010 utáni rendszerben. A törvényhozó 2013-ban például a Continental javára módosította a szabályozást azzal, hogy megtiltotta a főként a multinacionális cégekre jellemző versenyeszközök alkalmazását. A „trafiktörvény” harmadik módosítása szerint ugyanis a tulajdonos-üzemeltető *„sem közvetlenül, sem közvetve nem köthet olyan megállapodást, illetve nem fogadhat el olyan ajándékot, árengedményt, térítést vagy egyéb juttatást (ide nem értve a szokásos kereskedelmi árrés biztosítását), amelynek célja a dohánytermék-kiskereskedelmi tevékenység megkezdésének, illetve folytatásának megkönnyítése. Ha annak ellentételezése legalább részben arra irányul, vagy azt eredményezi – függetlenül attól, hogy az e bekezdés rendelkezései alapján tiltott előny nyújtásának, vagy elfogadásának időpontjától eltérő időpontban következik be –, hogy a dohánytermék-nagykereskedők bármelyikének bármely termékét a többi egy vagy több dohánytermék-nagykereskedő termékeihez képest kedvezőbb helyzetbe hozza.”*⁴⁰ Továbbá *„tilalomba ütközik különösen kedvezmény, illetve előny nyújtása – formájától, illetve elnevezésétől függetlenül – a meghatározott dohánybolt kialakításához, berendezéséhez, felszereléséhez, működéséhez vagy üzemeltetéséhez.”*⁴¹

37 <http://continentaltobacco.com/hu/tarsadalmi-szerepvallalasunk>

38 Ennek buktatóit és nehézségeit részletesebben lásd: Laki (2015)

39 http://www.delmagyar.hu/hodmezovasarhely_hirek/a_continental_a_trafikpalyazatrol_/2331157/

40 <http://www.parlament.hu/irom39/10881/10881.pdf>

41 <http://www.parlament.hu/irom39/10881/10881.pdf>

A KAPCSOLATI TŐKE MŰKÖDTETÉSE – TOVÁBBI ELŐNYÖK

A trafiktörvény véleményezése, és ezzel a törvény- vagy rendelet-alkotó eredményes befolyásolása nem volt egyszeri, kivételes esemény. A vállalat számára előnyös újabb szabálmódosítások, állami tranzakciók tovább javították a cég versenyhelyzetét a hazai piacon.

2014-ben a kormány a kisebb vállalatoknak, köztük a Continental cégcsoportnak kedvező szabályozást vezetett be az ekkor kivetett egyszeri egészségügyi hozzájárulásnál. Az indoklás szerint „A törvényjavaslat sávosan határozza meg a fizetendő hozzájárulás mértékét – szintén az igazságosabb közteherviselés jegyében. A hozzájárulás mértéke az adóalap 30 milliárd forintot meg nem haladó része után 0,2%, de legalább harmincmillió forint, az adóalap 30 milliárd forintot meghaladó, de 60 milliárd forintot meg nem haladó része után 2,5%, az adóalap 60 milliárd forintot meghaladó része után 4,5%. A sávos fizetési kötelezettség a piacon arányaiban nagyobb részesedéssel bíró dohányipari vállalkozásokat arányosan nagyobb teherrel sújtja, de a kisebb vállalkozások is kénytelenek mindenképpen kivenni részüket az egészségügyi kiadások finanszírozásából.”⁴²

A dohánytermék-nagykereskedelem radikális átszervezésének 2014–2015-ös története is meggyőzően dokumentálja Sánta János szabályozást befolyásoló erejét. Az átalakítás legfontosabb elemei:⁴³ három törvényt módosítottak a Continental számára kedvező módon. „A Ház e változtatással egyben a kétharmados többséget igénylő sarkalatos törvények közé is emelte a jogszabályt.”⁴⁴ A későbbi fejleményeket jelentősen befolyásolta az ugyancsak a 2014. évi XCV. törvényben elfogadott szabályozás, hogy „Az ágazati miniszter mellőzheti a nyilvános koncessziós pályázat kiírását, ha a koncessziós szerződés megkötésére megbízható dohánykereskedővel, vagy e személy legalább többségi tulajdonában álló gazdasági társasággal is sor kerülhet.”⁴⁵

Ezt a jogi lehetőséget használta ki a Continental Dohányipari Csoporthoz tartozó Tabán Trafik Zrt. A Continental Csoport 2015. június 1-én ajánlatot tett a magyar állam nevében eljáró Nemzeti Fejlesztési Minisztériumnak dohánykiskereskedelem-ellátási tevékenység végzésére. „a Tevékenységet az Ajánlattevő tulajdonában levő társaság útján vállalja végezni, mely a Koncessziós Törvény szerződő fele lenne az ajánlat kedvező elbírálása esetén. Ajánlattevő vállalja, hogy a társaságot a pécsi BAT Pécsi Dohánygyár Kft-vel közösen korlátolt felelősségű társaság formában alapítja meg és működteti. Ajánlattevő vállalja, hogy a létrehozandó Kft-ben többségi részesedéssel rendelkezik és a többségi üzletrészét a koncessziós szerződés hatálya alatt mindvégig fenntartja.”

A két vállalat 2015. június 1-én tett koncessziós ajánlatát június 19-én fogadta el a kormány. Az érdekeltek – a minisztérium, a BAT Pécsi Dohánygyár Kft. (kisebbségi tulajdonos), a Tabán Trafik Zrt. (mint Megbízható Kereskedő), valamint a Koncessziós Társaság – képviselői egy hónappal később, 2015. július 19-én aláírták a koncessziós szerződést. Az időközben megalapított Országos Dohánybolt Ellátó Kft. (a továbbiakban: ODBE) volt a szerződést aláíró Koncessziós Társaság.

42 Lásd: <http://www.parlament.hu/irom40/02027/02027.pdf>

43 Részletesen lásd Laki (2017a)

44 http://hvg.hu/gazdasag/20141215_Megszabta_a_Haz_hogy_honnan_vehetnek_doha

http://www.napi.hu/magyar_gazdasag/megszavaztak_az_allami_trafikellatot_leepites_es_adoemeles_jon.591000.htm

45 Lásd: <http://www.parlament.hu/irom40/02081/02081-0007.pdf>

A pályázat kiírására hiába váró, ezért a koncessziós versenyből kimaradt cégek ellenajánlatát a kormány lesöpörte az asztalról. Az elutasítással egy időben egy újabb kormányrendelet is életbe lépett, „*amely a közérdekre hivatkozva nemzetstratégiai jelentőségűnek minősítette a BAT Pécsi Dohánygyár és a Tabán Trafik özszeefonódását.*”⁴⁶ A munkahelyteremtéssel és az ellátás biztonságával indokolt nemzetstratégiai jelentőségűvé minősítés miatt így azután a Gazdasági Versenyhivatal nem vizsgálhatja az Országos Dohánybolt Ellátó Kft. piaci részesedését, „*pedig szakértők szerint egy ilyen mamutcég aligha állná ki a versenytörvénynek a monopóliumok létrejöttét korlátozó paragrafusainak a próbáját.*”⁴⁷

A BENNFENTESSÉG AZ IGAZSÁGTALAN HÁTRÁNYOK ELTÜNTETÉSÉNEK ESZKÖZE?

A Sánta János és családja tulajdonában levő vállalatcsoport teljesítményét nehéz mérni vagy adatokkal illusztrálni a kívülálló számára áttekinthetetlen belső tranzakciók és átcsoportosítások miatt. A Continental Csoport árbevétele 2010 előtt nem mutatott jelentős növekedést. A létszám, ingadozásokkal ugyan, de kb. 100 fővel csökkent 2002 és 2010 között. (lásd Függelék 2. tábla) 2010 és 2014 között viszont a létszám jelentős növekedését és a bevételek egyes években kiugróan gyors emelkedését tapasztalhattuk. Az utóbbi években azután megint stagnálásba, csökkenésbe fordult a növekedés (Függelék 1. és 2. tábla). Sánta ezt úgy értékeli, hogy szabályozó-befolyásoló tevékenységével legfeljebb ellensúlyozni volt képes a nagy nemzetközi vállalatok versenyelőnyeit. „*A trafikrendszer révén inkább stabilizálódott a termékeink vevőköre, ami árbevételünkben is érezhető. Idén (2014-ben – L.M.) 26–27 milliárd körüli forgalmat fogunk lebonyolítani, bár ez nagyrészt az áremelésekből következik. Mi két éve is azt mondtuk: a trafikrendszer legfeljebb arra jó, hogy stabilizálódjon a helyzetünk a multik kiszorító, tisztességtelen kereskedelmi politikájával szemben.*”⁴⁸

TIPOLÓGIÁNK: ÚJABB DILEMMÁK?

Sántát értékei, vonzódásai, sérelmei, személyes kapcsolatai is a NER és a jelenlegi kormány mellé állították – különösen vonzó számára a kormánynak a nemzeti tőkét támogató politikája vagy retorikája. Jellemzően a külföldi tulajdonban levő cégek között is rangsorol, a szempont a tartós Magyarországi jelenlét: „*Sánta arról is beszélt, hogy más cégekkel is tárgyalt a Continental a trafikellátás koncessziójáról, de végül a BAT mellett döntött, mert annak Pécsen van gyára, tehát elkötelezte magát Magyarországgal mellé.*”⁴⁹

Korábbi kutatásaink során is talákoztunk hasonló történetekkel. Csak újabb esetek alapos leírása után állíthatjuk, hogy a korábban használt vállalkozó típus-csoportokban már ott voltak a mostani kormányt támogató nagyvállalkozók. Kis kutatásunk fontos tanulsága, hogy Sánta sokban hasonlít a „régiek” fontos alcsoportjának tagjaihoz, akik a nyolcvanas évek második gazdaságában tanulták a vállalkozások működtetését. Felsőfokú műszaki végzettséggel rendelkeznek. Az állami szektorban, de főként a készségeit és kapcsolatait is felhasználva, még a tömeges privatizáció befejezése előtt lépett a dohánytermékek piacára – ebben sem különbözött az említett csoport tagjaitól. Mint ahogy a felfelé mobil család, vagy az MSZMP tagság (és ezzel bizonyos karrierpályák)

46 Lásd: <http://nepszava.hu/cikk/1061216-monopolium-lett-a-dohanykereskedelem>

47 Lásd: <http://nepszava.hu/cikk/1061216-monopolium-lett-a-dohanykereskedelem>

48 Gyüre (2014)

49 http://index.hu/gazdasag/2015/07/02/santa_janos_kiakadta_tobbi_dohanycegre/

kerülése sem ismeretlen ebben a csoportban. A vállalat-bokor hitelből és visszaforgatott nyereségből történő beruházások és vásárlások útján történő gyors növekedése sem különbözik a korábbi kutatásaink során ebben a vállalkozói csoportban megfigyelt harcmódotól. A munkahelyek tudatosan őrzött, épített családi hangulata, a helyi társadalom erősítését szolgáló műemlék-fejlesztés is beilleszthető ebbe a „csoportképbe.”

A történet más elemei már kevésbé. Sánta János kezdetektől kerüli a szakmai szervezeteket, az önkormányzatokat, a helyi társadalom formális és informális szervezeteit – az 1989-es köztársaság e fontos intézményeit. (Ebben az újak csoportjára emlékeztet.) Élesen privatizáció- és multi ellenes. A nagy külföldi tulajdonban levő cégekkel szemben fogalmazza meg üzleti programját.

Az sem volt „a régiek” alcsoportjának jellemzője, ahogy Sánta János a nagy külföldi többségi tulajdonban levő vállalatok piaci erőfölényét jelentős részben a számukra kedvező szabályozásnak tulajdonítja. Ezért is a nemzeti kapitalizmus tudatos híve, aki az erős nemzeti államtól, pontosabban az állami piac-szabályozástól várta és várja a tulajdonában levő vállalatok piaci részesedésének megtartását, növekedését. Együttműködik a szabályozóval.

A hazai vállalkozásokat támogató állammal, politikai hatalommal személyi kapcsolatokon, sajátos tranzakciókon keresztül együttműködő vállalkozók csoportjának alapos kutatása után dönthetjük majd el, hogy ismét módosítanunk kell-e a tipológiát.

HIVATKOZÁSOK

- Batka Z. (2015) Orbán veje mindent visz. Keszthelyen bérlőből tulajdonossá válik Tiborcz István és csapata. *Népszabadság*, március 4., 1.
- Bednár I. – Nyusztay M. (2015) A nagy Simicska ciklus. Egy cégbirodalom története. *Népszabadság*, február 14, Hétvége, 2–23.
- Kapitány Szabó A. – Varga G. G. (2015) Haláltusa a Közgépnél. Háromszázötven dolgozóját bocsátja el Simicska Lajos cége. *Népszabadság*, október 14., 2.
- Laki M. (2011) *A termék és szolgáltatáspiacok átalakulása 1989 után*. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest.
- Laki M. (2014) *A trafikpiac átalakulása és átalakítása: esettanulmány*. Budapest: MTA KRTK Közgazdaságtudományi Intézet, 74. (Műhelytanulmányok = Discussion Papers; MT-DP 2014/10.)
- Laki M. (2015) A trafikpiac átalakulása és átalakítása (esettanulmány). *Szociológiai Szemle*, 25. évf., 3. sz., 23–52.
- Laki M. (2016) Magyar nagyvállalkozók a Nemzeti Együttműködés Rendszerében, avagy a polgárosodás esélyei. In *A Magyar Polgár*. Magvető – Tárki Budapest, 111–125.
- Laki M. (2017a) Két történet: a gyógyszerárak piaca 2010 után – Esettanulmány. *Külgazdaság*, LXI., 1–2., 80–104.
- Laki M. (2017b) A trafikpiac folytatódó átalakítása 2014–2017-ben (Esettanulmány – kiterjesztett kutatás). *Külgazdaság*, LXI. 7–8., 46–74.
- Laki M. – Szalai J. (2004) *Vállalkozók vagy polgárok?* Budapest, Osiris.
- Laki M. – Szalai J. (2013) *Tíz évvel később – magyar nagyvállalkozók európai környezetben*. Budapest, Közgazdasági Szemle Alapítvány.
- Lencsés K. (2014) Nem érti, miért érdekes. Mészáros Lőrinc: Négy év alatt százszorosára nőtt a polgármester jövedelme. *Népszabadság*, június 20., 4.
- Nagy G. M. (2015) A Közgép elveszett kikötője. Így tennék tönkre Simicskát. *Magyar Narancs*, július 30., 11–14.
- Tóth I. J. – Hajdu M. (2016) *Korrupciós kockázatok, átláthatóság, közbeszerzések. Magyar közbeszerzések 2009–2015 közötti adatainak elemzése*. Társadalmi Riport.
- Tóth I. J. – Hajdu M. (2017) *Versenyerősség, társadalmi veszteségek és a 25 millió forintos értékhatár rejtélye. 2009–2016 közötti magyar közbeszerzések statisztikai vizsgálata*. Corruption Research Center, Budapest

FÜGGELÉK

1. táblázat. Nettó árbevétel a Continental csoport vállalatainál (ezer Ft)

Év	Continental	Tabán Trafik	Összesen	előző év = 100
2000	3 883 969			
2001	4 024 692	5 991 865	10 016 557	
2002	16 087 002	21 740 864	37 827 866	377,6
2003	18 239 698	20 815 216	39 054 914	103,2
2004	16 825 846	20 030 082	36 855 928	94,4
2005	16 189 242	17 461 386	37 995 095	94,3
2006	13 464 763	24 530 332	37 995 095	100,0
2007	13 574 513	22 911 195	36 485 708	96,0
2008	15 403 098	24 419 587	39 822 685	109,1
2009	15 342 954	18 916 291	34 259 245	86,0
2010	19 049 715	21 385 675	40 435 390	118,1
2011	19 106 060	20 397 828	39 503 888	97,7
2012	23 438 163	22 879 901	46 318 064	117,2
2013	23 293 542	22 187 534	45 481 076	98,2
2014	25 738 919	23 857 006	49 595 925	109,0
2015	23 864 089	20 299 083	44 163 172	89,0
2016	24 225 312	978 527	3 403 839	77,0

Forrás: E-Cégjegyzék.hu

2. táblázat. Átlagos létszám a Continental Csoport vállalatainál (fő)

	Continental	Tabán Trafik	Összesen	előző év=100%
2000	176			
2001	217	108	325	
2002	220	255	475	146,1
2003	191	138	329	69,2
2004	155	96	251	76,2
2005	209	77	286	113,9
2006	182	66	248	86,7
2007	210	64	274	110,4
2008	194	76	270	98,5
2009	170	77	247	91,4
2010	200	79	279	112,9
2011	232	83	311	111,4
2012	250	87	337	108,3
2013	265	99	364	117,0
2014	323	83	406	111,5
2015	317	84	401	98,7
2016	316	52	368	91,7

Forrás: E- Cégjegyzék.hu