

Se vállalkozók, se polgárok?

Laki Mihály – Szalai Júlia (2013): *Tíz évvel később – magyar nagyvállalkozók európai környezetben*. Budapest: Közgazdasági Szemle Alapítvány.

Lengyel György

gyorgy.lengyel@uni-corvinus.hu

Beérkezés: 2014. 03. 04.

Elfogadás: 2014. 03. 12.

Ez a kötet egy tartós kutatói érdeklődés és interdiszciplináris kooperáció eredménye. A kooperációs hajlam érthető. Az egyik szerző közgazdász, a másik szociológus, de ugyanarra az egyetemre jártak, nagyjából ugyanabban az időben, ugyanazoktól a kutatóktól kaphattak ösztönzést is az egyetem falain belül s kívül. Akárhogy is, valami módon hasonló kutatói szemléletet és munkamódszert alakítottak ki, a grounded theory sajátos hazai változatát: interjúkkal, esettanulmányokkal feltárni, s a megismert életmozaikok révén értelmezni a valóságot. Ami az értelmezéshez hozzásegíti őket, az azonban nem pusztán impresszió, hanem – bár a szerzők nem tűzdelik tele írásukat szakirodalmi hivatkozásokkal – megszürt szaktudományos ismeret is, kétféle igen gazdag tudáskészlet közös része.

A tartós kutatói érdeklődés elismerést érdemel. A szerzőpáros 2004-ben megjelent „Vállalkozók vagy polgárok?” című könyvében a címadó kérdésre adott válasz még eldöntetlen volt, bár hajlottak arra, hogy az új közép- és nagyvállalkozói kör inkább vállalkozó, mint polgár, s nem teljesítette ki járulékos társadalmi hivatását, nem vált kultúrát teremtő szereplővé. Mindazonáltal a lehetőség nyitott maradt, s a sötét borítójú könyv, rajta a Rippl fivérek kettős portréjával, valami reménykedést is sugallt.

Az újabb könyv – nem tartalmát, de nyomdai adottságait tekintve – némileg kisebb formátumú, rajta ugyanaz a kettős portré, borítója világos tónusú, ám az általa felvázolt perspektíva a korábbinál jóval sötétebb. A szerzők ugyanis tíz év múltán visszatértek interjúalanyaikhoz és megkérdezték őket arról, hogyan alakult üzleti pályafutásuk, milyennek látják most a gazdasági környezetet és lehetőségeiket. Voltak, akik ilyen vagy olyan okból nem akarták folytatni a valamikor megkezdett beszélgetést (s ennek okai ugyan sokfélék lehetnek, de aligha volt a megkérdezettek közt olyan, aki üzleti és társadalmi sikereit szerette volna titkolni). A korábbi kötet egyik tanulságos eredménye volt a vállalati siker két útjának felvázolása: a privatizációs és a kisvállalati út. A két út a szakmai életpálya szempontjából is fontos, s ezt az itt ismertetett új kötet jól foglalja össze. A privatizációs úton inkább korábbi ve-

zetők és párttagok mozogtak. A vállalatalapítás lehetőségével, a korábbi kutatások eredményei szerint, inkább szakértelmiségiek – ritkábban szakmunkások – éltek, akik gyakran már az államszocializmus utolsó éveiben kiléptek az állami vállalatoktól. A szerzők vizsgálatait azt mutatják, s ez logikusnak is tűnik, hogy az egyedi piaci lehetőségek megragadására koncentráló megoldásokat gyakran kikezdték a kétezres évek elején bekövetkező lendületvesztés tünetei. A magyar gazdaság lendületvesztése ugyanis – ezt a szerzők a szakirodalomra támaszkodva hangsúlyozzák – már a gazdasági válság előtt bekövetkezett. S bár ez egybeeshetett a privatizációs típusú egyedi piaci ösztönzők kifulladásával, az okok bizonyára összetettebbek voltak. A vállalkozói szektor egészének rekrutációs bázisát döntően a szakmunkás és a szakértelmiségi réteg alkotta. Ha aztán azt vizsgáljuk, hogy a vállalkozók közül kik lettek közepes vagy nagyvállalkozók, abban már inkább a szakértelmiségi réteg volt felülreprezentált. A tapasztalatok szerint a gazdasági válság előtt bekövetkező lendületvesztés ezt a szakértelmiségiből lett közép- és nagyvállalkozói kört sem kímélte.

A kötet nagyrészt tehát arra épül, hogy a szerzők felkeresték korábbi interjúalanyaikat (az eredeti negyvennyolcból harmincegyet meg is találtak, két esetben pedig az utódokat bírták szóra). A válaszadók közül is többen kudarcról, súlyos gondokról adtak számot, vagy arról, hogy felhagytak az eredeti üzlettel. A régi vállalkozók egy számottevő része nem tudta fenntartani az üzletet, s ennek okai szer-teágazóak lehetnek. Miként a szerzők jelzik, a válság gyakran csupán felerősítette más tényezők hatását. Hogy milyen tényezőket, azt nem könnyű megválaszolni, s a szerzők igyekeznek gondosan körüljárni a lehetséges válaszokat. Egy természetes ok az előregedés és elfáradás lehet. Ennek szerepét, bár triviálisnak tűnik, nem szabad alábecsülni, mivel olyan problémákat vet fel, mint az üzletmenet átadásával, a tulajdonjogok és a vezetői szerepek átruházásával járó kockázatok. Akik tíz éve még teljes lendülettel vetették magukat az üzletbe és sok energiát szántak a terjeszkedésre, azok közül többen koruknál és tapasztalataiknál fogva is inkább biztos üzletmenetre vágnak, s hajlanak az adaptációra és a visszahúzódásra. Egy másik lehetséges magyarázat a hagyományos gazdasági ágazatok hanyatlása: mivel itt a piac nem bővül, ez korlátozza az egyes piaci résztvevők versenyelőseit, különösen az árleszorító hatású importtermékek forgalmazására szakosodott cégekkel szemben. Ez gyakran profilváltásra vagy lassulásra, zsugorodásra ösztönzi a résztvevőket. Ám az interjúalanyok közül néhányan éppen valamilyen hanyatló iparágban értek el növekedést, az ágazati hovatarozás tehát önmagában nem magyarázza a cégek lendületvesztését, érvelnek a szerzők. A hanyatlás másik lehetséges magyarázatát az eredetileg is alacsony innovációs kapacitás kifulladásában jelölik meg. Tehát abban, hogy a régi vállalkozók egy része nem hajlott az új piacok, új eljárások, új termékek és szolgáltatások, vagy új szervezeti megoldások alkalmazására. Ez részint következhetett vállalkozásuk természetéből, részint saját habitusukból is. Ez a magyarázat is korlátozott érvényű azonban, mutatnak rá a szerzők, mivel a kontrollminta vállalat-

kozói körében ebben a vonatkozásban nincs számottevő eltérés. Az állami és egyéb támogatások esetenként komoly szerepet játszhattak a kilencvenes években, különösen a kedvezményes hitelek formájában, de a későbbiekben jelentőségük csökkent. Az állami és önkormányzati megrendelések egy szűk kör számára jelenthettek komoly biztonságot és előnyt. A túlélés és prosperálás legfontosabb forrása a piaci alkalmazkodás esélyeiben, a specializációban és a gondos piacválasztásban jelölhető meg. Az interjúrészletekből felsejlenek további tényezők is, amelyek pró vagy kontra indikációi lehetnek az üzlet sikerének. Ilyenek a stabil bankkapcsolatok, s ilyen az ingatlaneladás, mint egyedi piaci eszköz is. A stabil bankkapcsolatok azonban egyaránt tekinthetők a sikeres üzletmenet feltételének és kísérőjelenségének is, attól függően, hogy hol és mikor kezdjük bogozni az ok-okozati láncot. Az ingatlaneladás pedig csakúgy lehet óvatos és preventív racionalizáló lépés, mint a lejtmenet egyik utolsó előtti stációja.

A régiek mellett a szerzők megkérdezték az újak, a fiatal vállalkozói garnitúra harmincegy képviselőjét is, akik nem a kilencvenes években, hanem zömmel az új évezredben kezdték pályafutásukat. Szemben a régiekkel, akik közt a lendületvesztés nagy arányban volt tapasztalható már a válság előtt is, az újakra ez nem volt jellemző. Eltöprenghetünk azon, hogy mi lehet ennek a különbségnek a magyarázata: a kor vagy a korszak, tehát hogy az újak fiatalabbak, vagy hogy később indultak? Mert mindkét vonás jellemző rájuk: az, hogy zömmel a kétezres években indultak, s az is, hogy többségükben a harmincas-negyvenes éveikben járnak.

Esetleg nem egy mesterséges tényező áll-e a háttérben? Nevezetesen az, hogy itt újonnan megkérdezettekről van szó, akik közül – még ha a kutatók tudatosan nem a sikerkritérium alapján válogatnak is – nagyobb eséllyel állnak rá az interjúra azok, akiknek nincs nagy gondjuk. Végtére is, csődfenyegetéssel, súlyos gazdasági gondokkal a feje fölött kinek van kedve még egy új kutatói alkalmatlankodásra is időt szánni? Azonban még ha egy ilyen természetes szelekció hatással volt is az új, zömmel az új évezredben induló vállalkozói kör összetételére, ez csupán azt befolyásolja, hogy a meginterjúvált csoport mennyire pontosan reprezentálja ezt az induló vállalkozói kohorszot. Arra vonatkozóan érvényes ismereteket szerezhetünk az interjúk elemzéséből, hogy az újonnan meginterjúvált, zömében sikeres és zömében fiatal vállalkozói csoport milyen sajátos szakmai életútelemeket mondhat magáénak és mivel jellemezhetők a sikertörténeteik. Nem csupán fiatalabbak ezek a vállalkozók, hanem cégeik is még egy új felfutó szakaszban vannak, s nem kizárt, hogy újabb tíz év múltán körükben is nagyobb arányban fordulnak elő majd a lendületvesztés jelei. Ami ennek ellentmondani látszik, az az, hogy az újak csoportjában van még egy feltűnő gazdasági vonatkozású jellegzetesség: döntő többségük versenypiacokon szerepel, ott kapaszkodott meg, ott találta meg a piaci réseket, ott lelt alkalomra. Nem egyedi ösztönzőkre támaszkodva, nem biztonságos feltételek között teljesít tehát.

A társadalmi szerepekről értekező fejezet abból indul ki, hogy mivel a régi vál-

lalkozókkal szemben az újak többsége sikeres, s e sikereket nem, vagy csak részben magyarázzák a gazdasági tényezők, a vállalkozói generációk értékrendjében, családi és egyéb szocializációs tapasztalataiban, motivációs bázisában érdemes kutatni ahhoz, hogy a sajátosságok okát meglegljük. Az egyik ok a régiek közül sokaknál az államszocialista múlt, a kádertapasztalatok és -kapcsolatok eróziója, amihez hozzájárult a vállalati és ágazati helyismeretben rejlő hallgatólagos tudás megkopása is. A másik ok a bizalomvesztés: a frissen gazdagodó vállalkozók iránti társadalmi bizalmatlanság megélése.

A kutatásból az derül ki, hogy az új vállalkozók bizalomtelibbek, mint a régiek, és instrumentálisabban viszonyulnak a politikához, barátsághoz egyaránt. Kíváncsi lennék az újak mindegyikének részletesebb portréjára. Mert más kutatásokból tudjuk, hogy a társadalom egészében az európai átlag alatt vagyunk az intézményi bizalom tekintetében. A szerződéses bizalom szintje is alacsonyabb a magyar gazdasági vezetők körében, mint akár Lengyelországban, akár Németországban.

Persze lehet, hogy az interjú sikerét veszélyeztették volna egyes kérdések, de alkalmasint kíváncsi lettem volna arra is, hogy ki mit gondol az adóelkerülésről, s alkalmazottaik közül hányan vannak minimálbérre bejelentve. A társadalmi felelősségről vallott nézeteket árnyalhatják az ilyen egyszerű mutatók is. Ha már a mutatók kerültek szóba, a kötet táblái informatívak és tartalmasak. A recenzensnek csupán az optimizmusmutató harmadik táblázatbeli értelmezésével akadt némi gondja. Az interjúalanyok rövid anonim portréit bemutató függelék is hasznos. Nem ment ugyan könnyen az előző kötet eseteivel való összevetés (egy visszautaló sorszám megkönnyítette volna az ilyenfajta elemzés lehetőségét), de sikerült kiszűrni azokat, akikkel a követéses vizsgálatban már nem készült interjú. A mintáról a bevezető módszertani része korrekt módon megemlékezik, s végtére is a falszifikálható állítások teszik a tudományos minőséget azzá, ami.

Szívesen olvastam volna többet arról is, hogy miként vélekednek a közép- és nagyvállalkozók az európai környezetről, s miként illeszkednek bele a nemzetközi munkamegosztásba. Az interjúk ezen a ponton zsörtölődően kritikus hangúak, felmelegetik az EU-n belüli disztributív méltánytalanságokat és a túlzott bürokráciát is. Ezeknek lehet is alapjuk. Hozzá kell tennünk néhány megfigyelést. Már az Európai Unióba való belépés előtt épp a vállalkozóké volt az az egyik társadalmi csoport, amelyik az átlagosnál jobban tartott a belépés hatásaitól. Másrészt az is igaz, hogy az EU-s intézményekkel szembeni éles gyakorlati kritika nálunk a nemzetközi átlagot jóval meghaladó szimbolikus európai kötődéssel társul mind a társadalom egészében, mind pedig az elit körében.

Ugyanakkor azt is érzékelteti ez a könyv, hogy bár az újak sikeres menedzserek és tulajdonosok, a polgári mintaadásra még kevésbé hajlanak, mint a követéses vizsgálatban érintett régi vállalkozók. A régiek egy jelentős része már nem vállalkozó, s nem is polgár. Az újak zömmel sikeres vállalkozó-menedzserek, de nem polgárok.

Ezen a ponton így is formálhatnánk a kérdést: lehetséges-e, hogy a most sike-

resnek mutatkozó új vállalkozók mintát teremtenek, nem csupán az üzletvitelben, de az életvitel és a társadalmi intézmények formálása tekintetében is? Nem polgári mintát, a szó hagyományos sombarti értelmében, nem a megbízhatóságra és megtartásra törekvő óvatosság értelmében vagy a kultúrateremtő, az életformakereteket tartalommal megtöltő citoyen értelmében. De egy mintát, amit ez a közép- és nagyvállalkozói kör alakít ki, mintát, aminek elemeivel az interjúkban esetleg találkozhatunk. Ilyen mintának egyelőre nemigen rajzolódnak ki a körvonalai, hacsak a versenytűző képesség, az instrumentális gondolkodás és a bizalomtelibb szemlélet vonásait nem tekintjük, amelyek azonban lehetnek környezetfüggő, ideiglenes és esetleges jelenségek is. Újabb tíz év múlva talán választ kapunk erre a kérdésre, s arra is, hogy az új vállalkozók lendülete mennyire bizonyul tartósnak.