

Small and Medium Enterprises In Transitional Economies

Szerkesztette: Robert J. McIntyre és Bruno Dallago
Palgrave Macmillan a UNU/WIDER közreműködésével,
London–New York, 2003, 259 oldal

Előttörténet: az United Nations University/World Institute for Development Economics Research (UNU/WIDER) Robert J. McIntyre vezette *The SME in Transition Economies* című kutatási programjának keretében szemináriumot tartottak 1999 júniusában, Helsinkiben. Bruno Dallago és Robert McIntyre az ott elhangzott előadások alapján szerkesztette és adta közre ezt a kötetet. Nem derül ki pontosan a könyvből, hogy mi történt a szeminárium előtt. Az előszó a közreadott tanulmányokat (előadásokat) a fenti program részeként említi, ám homályban marad, hogy a neves előadók és szerzők egy tervezett és koordinált kutatás részeredményeiről tudósítottak, vagy csupán korábbi kutatásaik eredményeit ismertették, illetve igazították a kutatás céljaihoz.

A homályos előttörténet okozta műfaji bizonytalanságot jól példázza Zoltan J. Acs tanulmánya (*The Historical Role of the SME Sector in Developing and Developed Capitalist States*). A kisvállalatoknak az amerikai és a német gazdaság modernkori történetében betöltött eltérő szerepéről, a kisebb vállalkozások állami támogatásának módjairól több évtizede folytatott kutatásainak főbb eredményeit összefoglaló írását ugyanis tekinthetjük kutatási beszámolóknak, de a kutatási program résztvevői számára készített háttér tanulmánynak is. A (feltételezzük) összehangolt és tervezett kutatás résztvevői a színvonalas történeti összehasonlításból például arra a következtetésre juthattak, hogy nem célszerű a kisvállalati szektor egy vagy akár több országra érvényes optimális állapotát keresni, hiszen – az eltérő szabályozási feltételek, ágazati szerkezetek, a hullámokban bekövetkező technikai és technológiai változások miatt – nemcsak az országok közötti különbségek jelentősek, de egy ország történetének különböző szakaszaiban is eltérhet a kisvállalatok befolyása a növekedési teljesítményre.

A szocialista rendszer utáni állapotok kutatását hivatott segíteni Robert McIntyre hangzatos című tanulmánya a Kisvállalkozói rendszerek összetett környezetetana (*The complex ecology of Small Enterprise Systems*) is. A szerző itt a nem szokásos környezetekben működő kis magánvállalatokat, kisvállalati szektorokat vizsgálta. A sok ezer kiskereskedés, étterem, javító-szolgáltató kisiparos az NDK-ban és Magyarországon, a magántulajdonban maradt parasztgazdaságok Lengyelországban és Jugoszláviában szerinte azt példázzák, hogy a magántulajdonban levő kisvállalatok a nem piaci vagy a piacnak csak erős korlátok között teret adó szocialista országokban is tartósan fennmaradhattak. Sajnos, az elnagyolt és számos tárgyi tévedést tartalmazó történetekből rendre kimaradnak a szocializmusbeli kisvállalkozás nyomorúságai, a magánszektorot gúzsba kötő túlszabályozás, a politikai változások okozta bizonytalanság és mindezek közös következménye, a rövid távú fennmaradás, a beruházások és a növekedés tudatos kerülése, a magánszektor erős függése a helyi és a központi politikai döntésektől.

Az említett tanulmányok főként a történeti előzmények feltárását, Svetlana Glinkinának a szocializmus utáni átmenet országaiban fennmaradó, kiépülő árnyékgazdaságot bemutató fejezete (*Small Business, Survival Strategies and the Shadow Economy*) pedig már a nemzetközi összehasonlítást segíti elő. A fejlett országok árnyék- vagy informális gazdaságát, a kisvállalati és az informális szektor közötti kiterjedt szűrkezőnán belüli folyama-

tos cserélődést és összefonódásokat az ottani kutatók is rendre említik. Glinkina azonban felhívja a figyelmünket arra, hogy a rövid életű mikroállalkozások uralta árnyékgazdaság megmaradásának, illetve gyors növekedésének mások az okai az átmenet országai-ban, mint a fejlett piacgazdaságokban. Ott az adókerülés talán a legfontosabb ok, a mi térségünkben az ilyenfajta gazdasági aktivitás inkább az emberek létfenntartásának utolsó reményiségévé vált.¹

Richard Scase a volt szocialista országok nagy és gyorsan növekvő illegális gazdasági láttán, Glinkinánál is erőteljesebbnek látja a fejlett piacgazdaságok és az átmenet országai közötti különbségeket. Scase a vállalkozói társadalmon belül csoportokat képez: megkülönbözteti a vállalkozást (*entrepreneurship*) a tulajdonosságtól (*proprietorship*). A vállalkozó értéket teremt, felhalmozza a tőkét, és vállalata hosszú távú növekedésében érdekelt. A tulajdonosság azokra jellemző, akik nem tőkéjük visszaforgatásában, a hosszú távú növekedéssel mért üzleti sikerben, hanem fogyasztásuk, életszínvonaluk növelésében érdekeltek. Scase úgy tapasztalta, hogy a mi mezőinkben sok a tücsök és kevés a hangya. A fogyasztásban élvezetet leő tulajdonosok, nem pedig a serény, szolidan fogyasztó, a hasznokat rendre a vállalataikba visszaforgató vállalkozók vannak többségben a volt szocialista országok magángazdaságában. Így azután a kisvállalkozás sem válhatott a makrogazdasági fejlődés meghatározó erejévé. A privatizálás előtt vagy alatt álló nagyvállalatokból kis magáncégeikbe pénzt és más vagyonelemeket átszivattyúzó volt vállalatvezetők, a még állami tulajdonban levő nagyvállalatok külpiazi képviselővel megbízott és eközben illegális magánexport- vagy importjukat bonyolító törvénszegő, alvilági kapcsolatokkal bíró üzletemberek aligha lesznek hosszú távú vállalkozók.

Glinkina és Scase tanulmányai jól illeszkednek a kutatást vezető Bruno Dallago és Robert McIntyre szemléletéhez. Az általuk írt bevezetőből és összefoglaló tanulmányokból kiderül, hogy nem hisznek, különösen a szocializmus utáni átmenet feltételei között, a piac önszervező, a gazdasági fejlődést meghatározó erejében. Mindketten a piaci koordináció jótékony hatásait borúlátón megítélők világszerte népes csoportjába tartoznak. A szocializmus utáni kisvállalkozásoknak a várttól elmaradó teljesítményét, gyakorta nyomorúságos állapotát éppen a jórészt kezdő, gyakorlatlan vállalkozóknak az intézményi környezet fejletlensége miatti kiszolgáltatottságára vezetik vissza: „A valóságos piacok csak akkor működnek »sikeresen«, ha megfelelő, továbbá kulturális normaként széles körben elismert az őket körülvevő intézményi, infrastrukturális és magatartási feltételek gondosan kidolgozott készlete. Célszerű nemzeti piacvezérelt politika nélkül a »piaci csere« nem hozza a valóságos verseny hasznos tulajdonságait.”²

A könyv sok új információt szolgáltató részei az országtanulmányok. Nem tudjuk, hogy miért éppen a lengyel, az orosz és a magyar kisvállalkozás-történetet dolgozták fel a kutatás résztvevői. Alapos indoklást igényelt volna az is, hogy a kommunista párt kizárólagos irányítása alatt álló, a központi tervek teljesítésével foglalkozó állami szektor dominálta Kína hogyan került a szocializmus utáni átmenet kisvállalkozásairól szóló könyvbe. A szerkesztő-kutatásvezetők írta fejezetekből az sem derült ki számunkra, hogy *egyeztették-e* az országtanulmány-készítés módszereit, adatforrásait. A szövegek alapján legfeljebb a feldolgozandó témakörök egyeztetésére következtethetünk.

A hazai olvasónak a legkevesebb meglepetést a huzamosabb idő óta Magyarországon is kutató Bruno Dallago okozza. A magyar reformok tömör összefoglalása, a szocializmusbeli legális és illegális kisvállalkozás bemutatása a másodlagos források, a magyar

¹ „...business activity becomes a defensive last hope for physical self-preservation” (51. o.).

² „Real markets function 'successfully' only when fairly elaborate set of surrounding institutional infrastructural and behavioral conditions are in place and equally importantly are widely accepted as a cultural norm. Without competent market-oriented policy at the national level 'market exchange' does not bring with it the beneficial feature of the real competition.” (3. o.)

szerzők műveinek alapos ismeretéről tanúskodik. Különös gonddal elemzi a szerző a vállalkozások állami támogatásának helyi és országos szintű rendszerét. A gyorsan növekvő számú kisvállalat támogatásának Nyugaton bevált módszerei és intézményeinek átvétele a vártnál kisebb pozitív hatással járt. Az 1998-ban írt tanulmány szerzőjét ezért némi reménnyel töltötték el az akkor hivatalba lépő Orbán–Torgyán-kormány ambiciózus vállalkozástámogatási programjai. Hat évvel később mi már könnyebben lehetünk okosabbak: hasonlóan elődeihez, ez a kormány sem tudott érdemben változtatni a kis- és középvállalatoknak a nagy külföldi vállalatokhoz képest romló helyzetén.

Lengyelországban is gyorsan nőtt a kis- és közepes méretű vállalatok száma, de ezek nagy része – akárcsak Magyarországon – növekedésre képtelen mikrovállalat vagy rövid életű, egyszeri alkalomra alapított cég. Elsősorban azokban a szektorokban nagy az újonnan alapított vállalatok száma, ahol kevés tőke is elég az induláshoz. E folyamatok ellenére a kis magánvállalatok súlya a lengyel gazdaságban gyorsan nőtt. Ezt azonban – érvel *Aleksander Surdej* – nem e vállalatcsoport átlagosnál jobb teljesítménye, sokkal inkább az állami vállalatok tömeges eltűnése magyarázza. „A hagyományosan a kisvállalkozói szektornak tulajdonított számos feladat – mint az újítások forrása, társadalmi stabilitás forrása és hasonlók – közül Lengyelországban az a legfontosabb, hogy ezek a vállalkozások védelmet nyújtanak a munkanélküliség hatásaival szemben.”³ Aleksander Surdej szerint a kisvállalatok azért nem fejtik ki a gazdaság szempontjából kedvező egyéb hatásaikat, mert nem megfelelő az iparpolitika. Különösen nagy szükség lenne a kellő alaposággal kidolgozott kisvállalkozás-támogatási intézkedésekre és intézményekre.

A kötet egyik legszínvonalasabb tanulmányát *Vadim Radaev* írta a rendszerváltás utáni Oroszország kis magánvállalatairól. A Szovjetunióban a NEP, illetve a mezőgazdaság kollektivizálása után soha nem engedélyezték a legális magánvállalatok működését, és – ettől korántsem függetlenül – a nyolcvanas évek közepén alig 100 ezer kisvállalat tevékenykedett a hatalmas országban. A peresztrojka és glasznoszty időszakában, majd a szocialista rendszer összeomlása után a kis magán- vagy félig magánvállalatok száma rendkívül gyors ütemben nőtt. Ezt többek között az magyarázza, hogy a piacgazdaság megteremtésén fáradozó kormányok kiépítették a vállalkozástámogatás intézményeit. A számos terep kutatásának tapasztalatait összegző Radaev azonban kimutatja, hogy az újonnan alapított orosz kisvállalatok túlnyomó többsége nem részesült támogatásban, miközben tulajdonosaiknak egyszerre kellett megküzdeni a kis vállalatméret okozta szokásos hátrányokkal, a rendszerváltás utáni gazdasági környezet bizonytalanságaival és az orosz bürokrácia hagyományos piac ellenességével. A kis magánvállalatok számának növekedése ezért már 1993-ban megállt, hamarabb, mint a fejlettebb magánszektorral rendelkező Lengyelországban és Magyarországon. Azóta stagnál a vállalatszám, ami azért figyelemre méltó, mert az orosz gazdaságot megrendítő 1998-as válság időszakában sem csökkent a kisebb vállalatok száma, noha ekkor gyakorlatilag megszűnt a kisvállalkozások állami támogatása (125. o.). Ezt úgy is értelmezhetnénk, hogy a vállalkozástámogatás talán nem is játszik olyan nagy szerepet a szektor életében, ám Radaev szerint az újból a nagyvállalati szektort előnyben részesítő gazdaságpolitika jelentősen hozzájárult ahhoz, hogy a kisvállalati szektor fejlődése megtört.

Grzegorz Kolodko neves lengyel közgazdász és gazdaságpolitikus a szokásos makrogazdasági vagy vállalati szintű elemzéseket mellőző, esszézerű írásában a washingtoni konszenzus előírásait követő gazdaságpolitika kiváltotta, kelleténél mélyebb és hosszabb gazdasági transzformációs visszaesést okolja azért, hogy a kisvállalatok nem töltötték be

³ Of the many aspects of traditionally ascribed to the SMEs sector – as a source of innovation, a factor creating social stability and the like – the most important function of these enterprises in Poland seem to be in serving as a cushion against unemployment. 103. o.)

a gazdasági átalakulásban nekik szánt dinamizáló szerepet. *Csaba László* a magyarországi kisvállalatok finanszírozásának intézményeit és nehézségeit a rá mindig jellemző alaposággal bemutató tanulmányában még sarkosabban fogalmaz: „nem a kisvállalkozások serkentik a makroszintű növekedést, hanem pont fordítva.”⁴ Így azután Csaba – szemben a kötet szerkesztőivel – arra a következtetésre jut, hogy a deregulálás és a köztartozások csökkentése mellett a belföldi kereslet élénkülése fogja megszüntetni a kisvállalatok többségének növekedési és alkalmazkodási gondjait (205. o.). Ezzel finoman arra is figyelmezteti kollegáit, hogy még korai és kockázatos a néhány éve kialakult kisvállalati szektorok teljesítményét értékelni.

Bruno Dallago és Robert McIntyre láthatóan sikerrel mozgósították az átmenet neves kutatóit és specialistáit a szocializmus utáni kisvállalatok gondjainak, gazdasági szerepének elemzésére. Néhány érdekes megállapítás, illetve sejtés tovább javítja az olvasó hangulatát. A Kína-esettanulmányból végre nem a kínai reform és vállalatfejlesztés monoton és kritikátlan dicsérete árad. *Luixiang Sun* – mintha járt volna a nyolcvanas évek Magyarországon – észreveszi és dokumentálja a szocializmus hibridjeinek, az önkormányzati és faluközösségi tulajdonban levő vállalatoknak az „igazi” magánvállalatokénál alacsonyabb és romló teljesítményét. Figyelemre (és kutatásra) méltó *Milica Uvalic* álláspontja vagy inkább feltevése, hogy a különböző privatizációs módszerek eltérően befolyásolták a kisvállalati szektor növekedését és a kisvállalatok teljesítményét.

Az olvasó elégedetten állapíthatja meg, hogy a színvonalas szerzőgárda az átmenetkutatás és elemzés *szokásos keretei között* érdekes, gondolatébresztő könyvet állított elő. Növeli az értékét, hogy a szerkesztők nem titkolják, hanem a zárófejezetben gondosan összegzik azokat a problémákat is, ahol nem volt egyetértés a résztvevők között.

E felhalmozott tudás birtokában akár *hozzá is láthatnának* a volt szocialista országok kisvállalati szektorai módszereiben és szemléletében megalapozott nemzetközi összehasonlító kutatásának. Derűlátásra azonban nincs sok okunk, a Dallago–McIntyre-csapatnak és a hozzá hasonlóaknak aligha van, és még kevésbé lesz esélyük ilyenfajta vállalkozásra. Mind több a jele annak, hogy a társadalomtudományi divatot meghatározó központok vezető tudósai és nyomukban a kutatási pénzek elosztói befejezettnek nyilvánították a szocializmus utáni átmenetet. Másként: radikálisan csökkentették az ezzel a jellel foglalkozó kutatások és egyetemi kurzusok számát. Mintha nem vették volna észre, hogy a történelemben ritka esemény tanúi lehetnek: a szemük előtt omlott össze egy nagy birodalom. (Lehet, hogy évszázadokat kell várni a következő nagy „durranásra”.) Páratlan alkalom lenne (lett volna) ez a sok országban végbemenő gyors társadalmi változások közvetlen és egyidejű összehasonlító elemzésére.

Talán majd máskor.

Laki Mihály

⁴ „...it is not small business which drives macro-level growth, but the other way around.” (186. o.)