

Könyvszemle

Tíz évvel később – magyar nagyvállalkozók európai környezetben

Laki Mihály és Szalai Júlia könyve a közgazdaságtan és a szociológia határán mozogva, mélyinterjú módszerrel mutatja be a magyarországi nagyvállalkozókat, és ezen keresztül keres választ arra a kérdésre, hogyan alakult a polgárosodás folyamata Magyarországon a rendszerváltást követő két évtizedben. A könyv a szerzőpáros egy évtizeddel korábban megjelent munkájának (Laki Mihály – Szalai Júlia (2004): *Vállalkozók vagy polgárok? A nagyvállalkozók gazdasági és társadalmi helyzetének ambivalenciái az ezredforduló Magyarországon*) folytatása, melyben azt az óvatosan optimista következtetést fogalmazták meg, hogy kialakulóban van egy új nagypolgári elit, mely mintaadó lehet az egész társadalom számára gazdálkodási értékrend, társadalmi szerepvállalás és életmód tekintetében.

A jelen könyvhöz 2009 és 2012 között összesen harminchárom nagyvállalkozóval készítettek ismét interjút a korábbi kutatás alanyai közül – a könyvben ők a „régiek”. Emellett a kutatásba bevontak még harmincegy fiatal, harminc és ötven év közötti vállalkozót, akik az 1990-es évek végén vagy a 2000-es évek elején indították vállalkozásukat, és máris komoly sikereket tudnak felmutatni – ők az „újak”. A két csoport között komoly teljesítménybeli különbség látható: míg a kiválasztás szempontjaiból adódóan az „újak” mind komoly sikerekről számoltak be, a

követéses kutatás eredményei visszatükrözik a magyar gazdaság 2000-es évek eleje óta megfigyelhető lendületvesztését – az interjúk során jóval több „régí” vállalat számolt be zsugorodásról, mint növekedésről. Ez a folyamat nem tudatos döntések eredménye volt, hisz korábban ezek a cégek még kapacitás- és forgalomnövelést terveztek. Ebből adódóan a könyv első felének központi kérdése az, hogy azonos makrogazdasági feltételek mellett mi magyarázza a teljesítménybeli különbséget a „régí” és „új” vállalatok között. A könyv második felében a két csoport közügyekhez való viszonyának alakulását mutatják be.

A könyvben nagyvállalkozónak tekintik a több száz főt foglalkoztató és pár százmillió, esetleg tízmilliárd forgalmat lebonyolító vállalatok tulajdonosait, akiket a hazai tulajdonú nagyvállalkozások profil és ágazati összetételéről rendelkezésre álló statisztikai adatok figyelembe vételével választottak ki a szerzők.

A kérdés megválaszolásához a szerzők a vállalkozók és a vállalkozások jellemzőit egyaránt megvizsgálják. A vállalkozók jellemzői közül a nem, lakóhely, családi háttér és iskolai végzettség nagyon hasonló, ezért a teljesítménybeli különbségeket nem magyarázza – mindkét csoportban meghatározó többséget képviselnek a felsőfokú végzettséggel rendelkező, városlakó férfiak. Nagyobb magyarázóereje van az életkornak, illetve a külföldi tapasztalatnak. Az idősebb „régiek” közül számosan csökkenő motivációról és a prioritásaik megváltozásáról számoltak be. Ám ellen-

példa is akadt bőven, ezért önmagában ez sem elégséges magyarázat. Fontosabbnak bizonyult az, hogy míg a „régiek” itthon jártak iskolába, itthon szereztek munkatapasztalatot és csekély nyelvtudással rendelkeznek, az „újak” már külföldi egyetemre/főiskolákra jártak, ahol alapos nyelvtudásra tettek szert, és jelentős kapcsolati tőkét is gyűjtöttek. Ez lehetővé tette számukra a külföldi vállalatokkal való együttműködést, míg a „régiek” gyanakodva néznek a külföldi versenytársakra.

A vállalkozások jellemzői kapcsán a szerzők három hipotézist vizsgálnak meg részletesen a teljesítménybeli különbségek magyarázatára. Az ágazati hipotézis szerint a „régiek” főleg a gazdaság hagyományos, lassabban fejlődő ágazataiban működnek, míg az „újak” a dinamikus szektorokban. Ám megállapítható, hogy számos „új” vállalkozó nagyon sikeres a hagyományos szektorokban, például a sütőiparban, ezért az ágazat önmagában nem lehet magyarázat a térvesztésre. A második felvetés az innovációs hipotézis, mely szerint a „régiek” kevesebb, és kisebb jelentőségű új termékkel jelentek meg a piacon, mint az „újak”. Ám, az interjúk ezt sem támasztották alá – a magyar gazdaságra általában jellemző szerény újítási teljesítmény igaz mind a „régik”, mind az „új” vállalkozásokra. Meglepő módon az „újak” csoportjának kétharmadában semmiféle új termék vagy szolgáltatás nem jelent meg. Újításként sokkal inkább a világ fejlettebb részén elterjedt eljárások bevezetését említették. A harmadik lehetséges magyarázat az államtól való gazdasági függőség hipotézise, mely azt a felvetést fogalmazza meg, hogy a „régiek” esetleg az „újaknál” kevesebb állami támogatást, megrendelést kaptak. Az interjúk alapján ez a felvetés sem került igazolásra. Mindkét csoportban a vállalkozások több mint fele nem került ér-

de mi kapcsolatba az állammal, és ahol mégis van kapcsolat, az legfeljebb alkalmi és kiegészítő jellegű, azaz nem meghatározó az innen származó bevétel.

Az interjúk alapján körvonalazódó magyarázat az új vállalkozások jobb teljesítményére a vállalkozói magatartásban rejlik. A „régiek” a rendszerváltás során fellépő piaci rések betöltésére szakosodtak, mely lehetőségek azonban a piac stabilizálódásával eltűntek. Teljesítményük romlását radikális átalakítások helyett a még meglévő ingatlanvagyon hasznosításával igyekeztek kompenzálni. Ez azonban csak egy ideig volt képes fedezni a bevételkiesést, különösen, hogy a válság kitörésével az ingatlanpiac tovább szűkült. Az „újak” ezzel szemben előre elgondolt, többéves stratégia alapján, stabil piaci viszonyok között használták ki a multinacionális vállalatok által uralt környezetben a piaci réseket, és rendre bevételeiből bővítették cégeik vagyonát. A válság során előremenekülést, piacváltást vagy kapacitásbővítést is kizárólag az „újaknál” lehetett megfigyelni.

Az öröklött adottságok negatív hatásai jól mutatják, hogy mára a régi szocialista beágyazottság előnyei teljesen eltűntek. Az öröklött ingatlanvagyon mellett a munkaerő mindenáron való egyben tartására való törekvés – mely részben a kölcsönös kiszolgáltatottság érzetéből származott – szintén hátránnyá vált, és lassította az alkalmazkodást a változó környezethez. Ezzel szemben az „új” vállalkozások elsősorban családi vállalkozásként működnek, ahol a családon kívüli viszonyokban személyes elemek nem jelennek meg, kapcsolataikat általános elvek és szerződések szabályozzák. A lépítést ők is utolsó eszközhöz tartják, ám ez üzleti és nem személyes megfontolás, hiszen a munkaerőt a vállalat fő értékének tekintik.

Az interjúk során az is kiderült, hogy a „régiek” is egyre kevésbé törekszenek a nagyvállalati méret fenntartására, és náluk is megfigyelhető a családi vállalkozási forma felértékelődése. Ennek a visszahúzódnak egyik fontos oka a rendszerszintű bizalmatlanság. A szocializmusban a feljelentés kultúrája a totális hatalom eszköztárába tartozott, mely a közösség bomlasztását szolgálta – csakúgy, mint a direktívaszerű áttelepítések. Napjainkban a bizalmatlanság forrása a rendszer-váltás észlelt sikertelensége feletti keserűség, mely bűnbakot keres. Ennek egyik lépése a bizalom megvonása a nagyvállalkozóktól. A „régiek” teljesítményét már a kezdetektől társadalmi gyanakvás uralja, mely nem csupán az utca emberére jellemző, hanem az állami hivatalnokokra is – az interjúk szerint például az adóellenőrök minden haszon mögött csalást sejtnek. Ez ellen csak a személyes viszonyok és a kölcsönös szívességek rendszere nyújt némi menedéket, miközben az intézményes csatornák, például a kamarák és az érdekszövetségek kiürültek. Ebben a környezetben a családi viszonyok mára rendkívül felértékelődtek, és nagy a készletelés a vagyon feldarabolására és elrejtésére.

Az „újak” már eleve a családi vállalkozásból indulnak, és a családi tulajdonú vállalkozás számukra a bástya a külvilág ellen. A családon kívüli kapcsolataik intézményesek és távolságtartóak, és ezt az elszemélytelenedést az európai uniós csatlakozás, és az ezzel együtt járó szabályozási változások is felerősítették.

A vállalkozások méretének csökkenése, a defenzív bezárkózás tetten érhető az interjúkból kiderülő politikai, ideológiai nézetek változásában is. A tíz évvel korábbi felméréshez képest láthatóvá vált az erőteljes jobbra tolódás, a magyarságtudat és a nemzeti függetlenség eszméjének felerősödése a korábbi

liberális értékek helyett a „régiek” körében is. Ehhez hozzájárul az is, hogy az Európai Uniónak immár az árnyoldalait is érzékelik – a túlbürokratizáltságot, a multik túlsúlyát és azt, hogy az állam ezek ellen nem képes védelmet nyújtani. A magyarságtudatra épülő állam képe azonban messze nem egységes, és változatos megfogalmazásokat takar a verseny tiszteletén alapuló semlegességtől a paternalista támogatások igényéig. Leginkább mégis a „békén hagyó állam” iránti igény nőtt, mely az állam depolitizálását és professzionális működését kívánja.

Az állam működéséből való kiábrándultság mellett érzékelhető egy erőteljes politikai-ellenes hangulat is, mely abban is tükröződik, hogy a korábbiaknál jóval kevesebben számoltak be aktív közéleti szerepvállalásról polgármesterként vagy önkormányzatban. Az „újaknak” soha nem is voltak ilyen ambíciói, náluk a közéleti jellegű elkötelezettségek és foglalatosságok teljesen hiányoznak. Magyarságtudatukat elsősorban a virtussal felérő vállalkozási teljesítmény és az üzleti siker táplálja – a szerzők megfogalmazásában a magyar identitás „a templom hétvégén”, de a hétköznapok színterei másutt vannak. A könyvben szereplő vállalkozók legfeljebb a hazai tudományos és művészeti élet védelmében és terjesztésében lépnek fel.

A szerzők értékelésében a leírt fejlemények a legkevésbé sem adnak okot a bizakodásra. Mind a régi, mind az új vállalkozók a magán-szférába húzódtak vissza, és az ország dolgaiba tevételesen beleszólni kívánó nagypolgári attitűdnek a közép- és nagyvállalkozói körben nem igazán maradtak letéteményesei.

A könyv fontos hozzájárulást jelent annak a kérdésnek a megértéséhez, hogy milyen stratégiákkal alkalmazkodnak a magyar vállalkozások ahhoz a kettős kihíváshoz, melyet

az intenzív globális verseny és a gyenge minőségű magyar intézményrendszer jelent. A makrogazdasági mutatók jól mutatják a gazdaság lendületvesztését, ám ennek okairól távolról sincs szakmai konszenzus. A számok mögött lezajló folyamatok feltárása a legfontosabb szereplők megkérdezése révén komoly eredmény ebben a vitában. Bár a közgazdaságtudomány számos iskolája erőteljesen törekszik a „kemény”, szigorúan számszerűsíthető adatok használatára, a könyvből jól kiderül, hogy a „puha”, nehezen mérhető változóknak, mint például az életkorral változó motiváció vagy a bizalom, döntő szerepük van a vállalati magatartás alakulásában és ennek révén a kimenetekben is. Mint kiderült, Magyarországon más fejlődő országokhoz hasonlóan egy olyan folyamat játszódik le, melyben a szereplők egyik legfontosabb célja az ellenségesnek tekintett külvilág általi sebezhetőség csökkentése, és a „normalitás kis szigeteinek” megteremtése a vállalkozás révén. Az egyéni leg racionális viselkedés azonban közösségi

szinten távolról sem tekinthető optimálisnak – a gazdaságban csökkenti a potenciális együttműködések számát, míg a politikában korlátozza a közös érdekképviseletet, melyek együttesen tartósítják az ország lemaradását.

A könyv a Magyarország számára kritikus kérdésekkel foglalkozik, és üzenete nem csupán a közgazdászokat érinti. Közérthető nyelvezete miatt jó szívvel ajánlható mindazoknak, akiket az egyéni túlélési stratégiákon túl a közösség ügyei is érdekelnek. Szintén igen fontos lenne, hogy mondandója minél több döntéshozóhoz is eljusson, akik képesek lennének hozzájárulni a „békén hagyó állam” igényének megvalósításához. Ennek révén talán egy tíz évvel későbbi felmérés a külvilág iránti nyitottság növekedéséről számolhatna be. (*Laki Mihály-Szalai Júlia: Tíz évvel később – magyar nagyvállalkozók európai környezetben, Közgazdasági Szemle Alapítvány, 2013*)

Györffy Dóra

habilitált egyetemi docens, PPKE BTK
Nemzetközi- és Politikatudományi Intézet

A nyelvészet kognitív módja

Az ismertetés rendhagyó módon két könyvet mutat be. Az elsődleges hangsúly Tolcsvai Nagy Gábor munkáján van. A recenzens azonban nem tudott ellenállni annak, hogy ezt összevesse a Kövecses Zoltán–Benczes Réka-féle könyvvel. Az utóbbi fél évszázad során számos tudományban elterjedt kognitív jelző egyik legsikeresebb változata a kognitív nyelvészet. A 20. század közepi mentalisztikus fordulatnak, melyet Noam Chomsky nevével szoktunk fémjelezni, sajátos alternatívájaként jelent meg elsősorban az 1980-as évektől Ronald Langacker és George Lakoff munkáival. Megtartja a generatív nyelvtan mentalizmusát, amelyet azonban egy rivális

nyelvészeti ízléssel és nyelvfilozófiával kapcsolt össze. A kognitív nyelvészet, mint mindkét tankönyv hangsúlyozza, szakítani próbál a generatív nyelvtan logika-központúságával és determinisztikus világgépével. A nyelvet nem mint reprezentációkat létrehozó rendszert, hanem mint tevékenységet elemzi. Ebből a szempontból mindkét könyv a humboldti örökség folytatásának tartja irányzatát. Képviselői szakítanak az analitikus filozófiai hagyomány elemző attitűdjével, mindenütt az egészlegességet állítják előtérbe. A nyelv bizonytalanságait, körvonalazatlanságát, homályos határait kiemelve, egy játékközpontú metateóriát is szeretne hangsúlyozni, e tekintetben az analitikus filozófiával szemben Ludwig Wittgenstein örökségére támaszkodik.