

Egy „üstökös vállalkozás” története Magyarországon

The story of a „comet enterprise” in Hungary



Absztrakt

Magyarországon a szocializmus időszakában a rendszer végig elfogadta a kisvállalkozók korlátozott jelenlétét, 1982 után pedig már tízezrek gyakorolhatták a vállalkozási tevékenységet. Ez esélyt teremtett arra, hogy a nyolcvanas évek sikeres vállalkozói közül kerüljenek ki a piacgazdaság legjelentősebb nagyvállalkozói, a gazdasági elit tagjai. A rendszerváltás utáni hazai nagyvállalkozók egyik jellegzetes életútja valóban azoké volt, akik már a szocialista rendszerben átléptek a magánszektorba, és kisvállalkozókból lettek nagyvállalkozóvá. Ezen üstökösszerűen felívelő és növekedő vállalkozások legtöbbször – a várakozásokkal ellentétben – a '90-es években nem tudott talpon maradni. Az esettanulmány egy ilyen „üstökös vállalkozás” történetét mutatja be. A tulajdonos/vezetővel készült interjúból azok a tényezők kerülnek kiemelésre, amelyek a kezdeti sikerekhez, majd a bukáshoz vezettek. A munka során nem ragadhattunk le a vállalkozó/vállalkozáselemélet egyetlen értelmezési kereténél, hiszen a vizsgált kérdés kapcsán csak így releváns a piaci környezetre reagáló közgazdasági megközelítés: az „osztály iskola” a vállalkozó személyiségére fókuszáló elmélete; vagy a tágabb társadalmi környezet, társadalmi feltételek, a múltból eredő, mozgásteret behatároló strukturális kötöttségek szerepének megismerése, vagy a történeti szempontok beemelése az elemzésbe.

Kulcsszavak: nyolcvanas évek vállalkozói, rendszerváltás, üzleti elit, üstökös vállalkozás

Abstract

Throughout Hungary's socialist period, the regime accepted the limited presence of small enterprises; after 1982, tens of thousands could engage in entrepreneurial activities. This created an opportunity for the successful entrepreneurs of the 1980s to become the leaders of the most prominent large enterprises, the members of the economic elite, following the transition to a market economy. One of the most typical career paths for those who emerged at the helm of large businesses following the regime change involved a move to the private sector already under the socialist system and growing from a small entrepreneur into a large one. Nevertheless, contrary to expectations, the majority of such enterprises with a comet-like rise and growth trajectory could not survive in the 1990s. The case study presents the story of such a “comet enterprise”. Drawing on the interview with the owner/chief executive, it highlights the critical factors that led to the firm's initial successes and eventual failure. The research is not limited to a single analytical framework of the entrepreneur/enterprise theory given the relevance of multiple schools of thought and interpretive lenses, such as: the economic lens of reacting to the market environment; the “Austrian school” theory focusing on the role of the entrepreneur; the role of the broader social environment, social conditions, and structural constraints originating from the past that limit the playing field; and the role of historic factors.

Keywords: entrepreneurs of the 1980s, fall of communism, business elite, comet enterprise

BEVEZETÉS

A korabeli sajtó szerint a „nemzeti tőke”, a „magyar nagyburzsoázia” lépett színre, mikor tíz magyar nagyvállalkozóból álló konzorcium 1992-ben 3,5 milliárd forintos ajánlatot tett az ÁVÜ-nek a Centrum Áruházak Kft. megvásárlására, ami egyben azt is jelentette volna, hogy magyar kézben marad a nemzeti értéként emlegetett áruházlánc (Gál, 1998; Pető, 2010). A „tízek”^[1] többsége a nyolcvanas években indította vállalkozását, és a rendszerváltáskor már sikeres üzletember volt, azaz a rendszerváltás utáni hazai nagyvállalkozók egyik jellegzetes életútját járta (Laki, 2002); azokét, akik már a szocialista rendszerben átléptek a magánszektorba, és kisvállalkozóból lettek nagyítókéssé.

Magyarországon a szocializmus időszakában a rendszer végig elfogadta a kisvállalkozók (kisiparosok, kiskereskedők, háztáji stb.) korlátozott jelenlétét, 1982 után pedig már tízezrek gyakorolhatták a vállalkozási tevékenységet^[2]. A gazdag hazai gazdaságszociológiai szakirodalomból ma már könnyen rekonstruálhatjuk, hogy a nyolcvanas évek vállalkozói esetében a vállalkozóvá válást tipikusan 10–15 éves munkahelyi pályafutás előzte meg, a vállalkozást jellemzően másodállásban kezdték^[3], más tőke híján a tudástőke jelentette a legfontosabb erőforrást. A cél a kedvezőbb jövedelemszerzés volt, azaz az önálló tevékenysége zömmel nem felelt meg a weberi értelemben vett vállalkozás fogalmának, ahol a tőkefelhalmozás motívuma a kulcsmotívum, s a haszonszerzésre irányuló tevékenység a háztartástól elkülönült tőkeelszámoláshoz kapcsolódik. A nyolcvanas években a vállalkozás már nem volt alacsony presztízsű tevékenység, valójában a szakképzettek, a piacon hasznosítható tudással és készségekkel rendelkezők számára volt alternatíva (Laky, 1987).

Mindezek alapján joggal volt feltételezhető, hogy a sikeres vállalkozók

[1] „Dicső Gábor, a Kontrax vezérigazgatója, Kelemen Géza, a Controll vezetője, László András, a Co-Nexus első embere, Lupis József, a sikeres bróker, Minárovits János, az Albacom eljárója, Rubik Ernő, a bívős kocka feltalálója, Széles Gábor, a Műszertechnika vezére, Tamás István, a Dunaholding fő potentátja, dr. Vadász Péter, a Microsystem alapítóinak egyike és elnöke, valamint Várszegi Gábor, a Fotex tulajdonosa szállt versenybe a Centrumért.” (Pető, 2010, 27)

[2] Az 1982-es Vállalkozási Törvény lehetőséget teremtett kisszövetkezetek, jogi személyiség nélküli Pjt. (polgári jogi társaság), GMK (gazdasági munkaközösség), VGMK (vállalati gazdasági munkaközösség), illetve ISZSZCS (ipari és szolgáltató szakcsoport) létrehozására, az 1988-as Társasági Törvény pedig a jogi személyiséggel bíró társaságok alapításának lehetőségét is kiszélesítette.

[3] Laki Mihály (1998) vizsgálta, hogy szocializmus időszakában Magyarországon a gyakran változó, nehezen kiszámítható szabályozási környezetben a kisvállalkozásoknak milyen sajátos alkalmazkodási technikái alakultak ki. A technikák a szocialista rendszer különböző időszakaiban változtak, hiszen az egyes korszakokban eltérőek voltak a piacra lépés kockázatai. A bizonytalanságot mérséklő, illetve a kockázatot kerülő stratégiák egyik jól ismert megoldása volt, hogy a magángazdaság szereplői megtartották állami alkalmazotti státusukat is, ami lehetővé tette számukra, hogy a szabályozás hullámzásaitól függően a vállalkozásukat hol szüneteltessék, hol újraindítsák, azaz „lavíroztak” az állami és a magánszektor között. Csakúgy „lavíroztak” a legális és nem legális között, mikor vagy törvényes keretek között működtek, vagy „maszekoltak”, azaz átléptek a szürke vagy a fekete gazdaságba. Mindez állandó alkalmazkodást kívánt, amely egyben tanulási és piacépítési folyamat is volt.

közül kerülnek ki a piacgazdaság legjelentősebb nagyvállalkozói, a gazdasági/üzleti elit tagjai (Laki, 2002). Ezzel szemben néhány üstökösként felívelő és növekedő vállalkozást valóban láthattunk, de ezek legtöbbször a '90-es években nem tudott talpon maradni. A fentebb említett „tízec” közül a kilencvenes évek második felére már csak négyük vállalkozása létezett^[4].

Az esettanulmány egy ilyen „üstökös vállalkozás” életpályáját mutatja be. A tulajdonos/vezetővel – a „tízec” egyikével – készült interjúból^[5] a tanulmány azokra a pontokra fókuszál, amelyek a kezdeti sikerekhez, majd a bukáshoz vezet(het)tek. A vállalkozás történetének különleges apropóját adja a rendszer-váltás 30. évfordulója, de a jubileumon túl sem hanyagolható el ezen történelmi léptékű totális átalakulás idején zajló mikrofolymatok megismerése, amely egyrészt illusztrálhatja, másrészt árnyalhatja is az ismereteinket.

A privatizáció^[6], a magánszektor dominánssá válása az új tulajdonosok révén többek között azt is meghatározta, hogy szociológiai értelemben milyen társadalom alakult ki a posztszocialista Magyarországon. Az esettanulmány a tekintetben is tanulságokkal szolgál, hogy a tulajdon és koordináció intézményének átalakulása során milyen tényezők segítettek, illetve nehezítették egy hazai nagyvállalkozó talpon maradását, vagy általánosabban, a független, autonóm nagyvállalkozók rétegének kialakulását.

A múlt megismerése nem öncélú dolog, mindig van érvényessége a jelenben. Ha egy korábbi időszakban működő vállalkozás és környezetének (piaci, politikai, szabályozási stb.) kapcsolatát mutatjuk be, akarva-akaratlanul is reflektálunk a mára, már csak azáltal is, hogy összehasonlíthatóvá válik az akkor és a most. Bár a „hőskorban” a vállalkozási tapasztalatok a mainál szerényebbek voltak, más volt a politikai és gazdasági környezet, de „minden pillanatban” elmondható, hogy ma mások a körülmények, mint tegnap. Harminc év távlatából letisztultabban látható és értelmezhető a vállalkozók viselkedése, amely részben korfüggő, részben állandó, ide értve a változó feltételekhez való alkalmazkodás, a reziliencia szándékát is. Az alkalmazkodás „mintáinak” megismerése a mai és holnapi magatartások kalkulálása szempontjából is releváns lehet. Azt is ki kell használnunk, hogy még személyesen tudjuk azokat kérdezni, akik megélték e korszakot.

[4] Rubik Ernő, Széles Gábor, Tamás István és Várszegi Gábor vállalkozása

[5] Az interjú – több részletben – 2019 októberében készítettem. Az egyéb forrás megjelölése nélküli interjú idézetek ebből származnak („*dőlt betűvel, idézőjelben*”).

[6] A privatizáció fogalmát itt tág értelemben használjuk, nem kizárólag az állami tulajdon magánosítását, hanem az új magánvállalkozások születését is beleértjük.

1. A VÁLLALKOZÓ/VÁLLALKOZÁS FOGALOM LEGFONTOSABB ÉRTELMEZÉSEI

A vállalkozás történetének leírásához a piaci környezetre fókuszáló gazdaság-elméleti hagyomány^[7] fogalmi keretének értelmezési tartománya önmagában szűkös lenne, hisz ott a profit maximalizálása a teljesen informált, (instrumentálisan) racionális cselekvő számára mechanikusan megoldható feladattá zsugorodik. A vállalkozás/vállalkozó fogalmának a piaci környezetnél tágabb tartományokon való értelmezése többféle tradícióval is bír, ezek közül a legismertebbeket és egyben az általunk is alkalmazottakat foglalja össze az 1. táblázat. Meg kell jegyeznünk, hogy a gazdasági cselekvés interdiszciplináris közelítése már a mainstream ökonómiától is egyre kevésbé idegen, gondolunk például a viselkedési közgazdaságtan térnyerésére.

1. táblázat: A vállalkozó/vállalkozás fogalom legfontosabb értelmezései

Table 1 Key interpretations of the terminology of entrepreneur/enterprise

	A cselekvő	A cselekvő környezete	A cselekvést meghatározó tényezők
Gazdaság-elméleti hagyomány	Vállalkozó és vállalkozás nem különül el egymástól. Az instrumentálisan racionális cselekvő teljesen informált. A szereplő atomizált.	A piac.	A vállalkozói vagy vállalati tevékenység a piacra való automatikus reakció. A gazdasági cselekvő racionális megfontolás alapján, érdekei figyelembevételével, a bevételek és költségek mérlegelésével dönt. A vállalkozás célja a profit maximalizálása, a szűkös eszközökkel való hatékony gazdálkodás. Módszertani individualizmus.
Oszttrák iskola	A vállalkozó. Nincs tökéletes informáltság. A szereplő atomizált.	A piac mellett jelentős hangsúlyt kap a személyiség, a cselekvő belső környezete.	A cselekvés a személyiség által meghatározott. A vállalkozói szerep lényege az új gazdasági lehetőségek felismerése és kiaknázása.
Max Weber	A kiszámítható, célracionális vállalkozó. A szereplő atomizált.	A társadalom. A normák.	Honnan származik a vállalkozói magatartás kiszámíthatósága, kalkulálhatósága? A "társadalmiság" az egyéni viselkedést meghatározó morális háttér. Módszertani holizmus.

[7] Az ökonómia "fekete dobozában" nem különül el a vállalkozás és vállalkozó, e holisztikus, vagy "antropomorf" vállalatfogalom nem veszi figyelembe az őt alkotó egyéneket.

Új gazdaság-szociológia	Hálózatelméleti kiindulás, a vállalkozás alanya nem az egyén, hanem a gazdasági szereplők hálózata. Így nem az individuuum tulajdon-ságai és motivációi az érdekesek, hanem a szereplőket összekötő interakciós hálózatok.	A piaci környezet mellett a társadalmi feltételek (kapcsolatháló) hatásával is számolnak, ezt többféle fogalmi keret is leírhatja, pl.: beágyazottság; a társadalmi kapcsolatokat tematizáló tőkefajták; a modern vállalkozás kultúraelmélete.	A kapcsolatok (hálózatok) struktúrája és a kapcsolatok tartalma (relációk) is befolyásolják a cselekvést.
Új institucio-nalizmus	Racionális v. korlátozottan racionális cselekvők, akik optimalizálni szeretnék helyzetüket.	Nem csak a piac, hanem akár a tágabb társadalmi környezet (pl. jog), akár a szűkebb belső környezet (pl. érzelmek) különböző dimenziói is megjelenhetnek.	Akár a makrostruktúra, akár egy intézmény mint önálló minőség befolyásolhatja a cselekvést.
Gazdaság-történeti közelítés	Egyedi szereplők, egyedi történetek.	A vállalkozói magatartást történelmi feltételrendszerükbe ágyazva vizsgálják.	A vállalkozói magatartást történelmi feltételrendszerükbe ágyazva vizsgálják, s a magyarázatokban a cselekvés motívumai, a viselkedést meghatározó értékek általában erős hangsúlyt kapnak.

Forrás: Saját szerkesztés Kelemen, 2001 alapján

A neoklasszikus ökonómiához közel álló "osztrákok"^[8] a gazdaságelméleti kereteket kiegészítve – a gazdaság dinamizmusának okát keresve – új elemeket vontak be a modelljükbe, amikor a vállalkozási viselkedést bizonyos személyiség-típushoz kapcsolták, s a vállalkozási tevékenységet nem a piacra való automatikus reakcióként, hanem a személyiség által meghatározottnak értelmezték. E közelítés esettanulmányunk kapcsán szintén releváns, gondolunk itt pl. a vállalkozáshoz szükséges bátorságra vagy kreativitásra.

Weber (1987) és a weberi hagyományokra épülő gazdaság-szociológiai értelmezések – a közgazdasági modellekkel szemben – a piaci környezet mellett a társadalmi feltételek hatásával is számolnak. A társadalmi környezetben rejlő erőforrások, a kulturális és társadalmi tőkék jelentősége szintén könnyen belátható, és különösen fontos egy olyan időszakban/környezetben, ahol a gazdasági szereplők gazdasági tőkével csak nagyon szűkösen rendelkeznek.

A weberi tradíció nyomán Polányi Károly (1976) fogalmazta meg először az ún. beágyazottság teóriáját a premodern társadalmakra vonatkozóan. Az ún. új gazdaság-szociológia képviselői azonban a modern piacgazdaságokra vonatkozóan is abból indulnak ki, hogy a gazdasági célokra való törekvést nem gazdasági

[8] Pl. Schumpeter, 1934; Kirzner, 1973

célokra való törekvés kísérheti, illetve, hogy a gazdasági cselekvés (mint minden cselekvés) szociálisan is meghatározott és csak gazdasági motivációkkal nem magyarázható meg kielégítően. A gazdasági intézmények (mint minden intézmény) nem kizárólag racionális megfontolások alapján keletkeznek, mintegy leghatékonyabb válaszként a külső körülményekre, hanem szintén szociálisan is meghatározottak (Granovetter, 1992). E tradícionál hangsúlyos a hálózateleméleti kiindulás, nem az individuuum tulajdonságai és motivációi az érdekesek, hanem a szereplőket összekötő interakciós hálózatok (Grabner-Stark, 1996).

A hálózatelemzés figyelme tehát inkább a mikroszintű relációkra és interakciókra irányul, bár ezek is intézményesülhetnek és a makroszintű környezet elemévé válhatnak. Az intézményesülés lassú társadalmi folyamat, amelynek eredményeként szilárdul meg, „záródik be” valaminek az elintézési módja, az a mód, ahogy a dolgok történni szoktak. Ez az ún. „útfüggő szekvencia” fogalma (Arthur, 1990) szemben áll a közgazdaságtan azon nézetével, hogy mindig a leghatékonyabb megoldás kap utat (Williamson, 1983).

A szociológiai szemléletmód, a társadalmi feltételek megjelenítésének másik formája a társadalmi kapcsolatokat tematizáló tőkefajták értelmezése és elemzése. Bourdieu (1998) tőkén olyan felhalmozott munkát ért, amely segítségével „az egyes aktorok vagy csoportok által külön és exkluzív módon történő elsajátításával lehetővé válik a társadalmi energia elsajátítása is.” (Bourdieu, 1998, 155) Tipológiájában a gazdaságelméletből ismert gazdasági tőkén kívül megkülönbözteti a kulturális tőkét és a társadalmi tőkét.^[9] A bourdieui fogalomrendszer első-sorban a tőkefajták konvertálhatóságára, másrészt a társadalmi struktúra tőkefajták birtoklásán keresztüli újratermelődési folyamatára hívja fel a figyelmet.

Coleman a társadalmi tőkét funkciójából kiindulva értelmezte. „Nem egyetlen entitás, hanem olyan különböző entitások sokfélesége, amelyeknek két közös vonása van: mindegyik valamely társadalmi struktúra egy aspektusa és megkönnyíti e struktúrán belül az egyének bizonyos cselekedeteit. Mint a tőke többi formája, a társadalmi tőke is termelő, vagyis lehetővé teszi bizonyos, máskülönben elérhetetlen célok elérését.” (Coleman, 1990, 302) Ezen interperszonális relációkban találhatóak meg a társadalmi tőke leggyakoribb formái, mint pl. a kötelezettségek, elvárások, hatalmi viszonyok, és a normák.

Más meghatározások már nem csak azt foglalják magukban, hogy a társadalmi struktúra hogyan támogatja (mint Colemannél), hanem azt is, hogy hogyan korlátozza, vagy téríti el az egyén célkövető viselkedését. A társadalmi struktúrához kötődő, illetve a kapcsolatokban meglévő tőkefajták felfoghatók az egyén „tulajdonaként” is, kihasználva e „társadalmi jellemzők tipikusan az egyes „egyénhez tapadó”^[10], nagy tehetetlenségű erőforrások” (Róna-Tas-

[9] E két fogalom ma már a közbeszédben is megjelent.

[10] „A mentalitás, a szaktudás és a kapcsolatrendszer azért *tapadó*sak, mert nem könnyű megszabadulni tőlük, vagy másoknak átadni őket. [...] mert kialakulásukat az életpálya határozza meg, útfüggőek.” (Róna-Tas-Böröcz, 1997, 54)

Böröcz, 1997, 54) mivoltát. Ekkor nem a relációkon van a hangsúly, hanem az erőforrásokon, míg a hálózatelméleti megközelítésnél a figyelem a hálózat mint tulajdonról a hálózat tulajdonságaira irányul (Grabner-Stark, 1996).

A modern vállalkozás kultúraelméletének képviselői a gazdasági cselekvést, illetve annak motívumait nem a személyiség funkciójaként, nem is a piacra való automatikus reakcióként, sem a weberi univerzális gazdasági etikaként értelmezik, hanem valamilyen csoportra jellemző habitus, szubkultúra keretébe helyezik (Kuczsi, 2000).

A strukturalista-funkcionalista hagyományú institucionalista közelítés az intézmények történetét, a múltból eredő, azok mozgásterét behatároló strukturális kötöttségek megismerését jelenti. Ezek az elemzések a makrostruktúrát önálló minőségként, a mikroszintet determináló környezetként értelmezik. Magyarországon – többek között – Laki (1998) vizsgálta, hogy a szocializmusban a hatalom milyen teret biztosított a magángazdálkodás számára, milyen kötöttségek között működhetek az önálló, illetve válaszként milyen vállalkozói magatartásformák váltak tipikussá.

A gazdaságtörténeti elemzések a vállalkozói magatartást történelmi feltételrendszerükbe ágyazva vizsgálják, s a magyarázatokban a cselekvés motívumai, a viselkedést meghatározó értékek általában erős hangsúlyt kapnak.

A vállalkozás történetének leírásakor szerettük volna elkerülni azt a leegyszerűsítést, mintha egyetlen dimenzió, vagy egyetlen logika alakítaná a cselekedeteket. Így a munka során nem ragadhattunk le a vállalkozó/vállalkozáselmélet egyféle értelmezési kereténél, hiszen a vizsgált kérdés kapcsán csakúgy releváns a piaci környezetre reagáló közgazdasági megközelítés, akár az „oszt-rák iskola” a vállalkozó személyiségére fókuszáló elmélete, vagy a tágabb társadalmi környezet, társadalmi feltételek, a múltból eredő, mozgásterét behatároló strukturális kötöttségek szerepének megismerése. Hasonlóképpen a történeti szempontok beemelése az elemzésbe. Annál is inkább, mivel a bemutatott vállalkozás működése/története szempontjából meghatározó volt, hogy beágyazódott a rendszerváltás és/vagy átalakulás folyamatába.^[11]

2. A VÁLLALKOZÁS BEMUTATÁSA

Interjúalanyom (továbbiakban: Kovács István^[12]) 1954-ben született Budapesten. Szülei polgári családból származtak, édesapja jogász volt, édesanyja középvezettségű is saját karrierrel, majd a nyolcvanas évek végén – a fiától függetlenül – saját (mikro)vállalkozással rendelkezett.

[11] A rendszerváltás/átalakulás interpretálása is tág spektrumon mozog, az egyik szélső pólus a folyamatot a szocialista gazdasági rendszerből a kapitalista gazdasági rendszerbe való átmenetként írja le, míg a másik szélső pólus a múlt, a viselkedést meghatározó, nehezen változó kultúra hatására helyezi a hangsúlyt (Róna-Tas-Böröcz, 1997). Természetesen a két szélső pólus között számtalan „öszvér” megoldással is találkozhatunk.

[12] A Kovács István fantáziánév.

Kovács István 1978-ban szerzett műszaki^[13] diplomát, s németül jól beszélő mérnökként a Vilatinál^[14] helyezkedett el. Az 1960-ban alapított (állami) vállalatot eredetileg irányítástechnikai rendszerek egyedi és sorozatgyártmányainak tervezésére hozták létre, de a feladatkör kibővült gyártásra, szerelésre, üzembe helyezésre és szervizelésre. Kovács István a cégen belül az akkor még gyerekcipőben járó számítástechnikai rendszerekkel foglalkozott.

2.1. MÁSODÁLLÁS A SZUTERÉNBAN

1981-ben, tehát még az 1982-es Vállalkozási Törvény megjelenése előtt, három szintén vilatis mérnöktársával együtt a főállás mellett^[15], másodállásban működő polgári jogi társaságot alapítottak, ez volt az ország 40. Pjt-je. A rádióban hallott valamelyikük egy interjút arról, hogy létezik ez a fajta gazdálkodási forma, aminek a keretében vállalkozni lehet, innen jött az ötlet. Úgy gondolták, (szak)tudásukat, számítástechnikai ismereteiket a hiánygazdaság körülményei között, a rugalmatlan állami vállalatok árnyékában könnyen értékesíteni tudják, és harmincas, friss családós fiataleknak többet szerettek volna keresni^[16].

A Vállalkozási Törvény megjelenése után a kedvezőbb adózási szabályok miatt 1982-ben átalakultak GMK-vá. A gazdaságirányítási rendszer szabályainak folyamatos változása folyamatos alkalmazkodásra, tanulásra kényszerítette a vállalkozást^[17].

A vállalkozás fő tevékenysége számítógépes rendszerek tervezése, (mikro) számítógépek gyártása és értékesítése volt. A négyük közötti munkamegosztást a szakmai ismereteik határozták meg, hárman a hardverre, egyikük - interjúalany rendszermérnökként - a szoftverre specializálódott.

A személyi számítógépek itthoni piaca „védett” volt a külföldi versenytől, hisz - szocialista ország révén - a legújabb informatikai technológia behozatala embargó alá esett. A számítógépek minden változata természetesen rajta volt a COCOM-listán^[18], azaz nem lehetett - legalábbis egyben - importálni. A vállal-

[13] rendszermérnökként

[14] Villamos Automatika Tervező Intézet

[15] A második gazdaság szereplőinek az állami szférához kötődése a személyes kapcsolatok változatos hálóját is jelentették, amelyek pótolnak bizonyos intézményeket. Emellett a család és rokonság is hasonló szerepet játszott.

[16] Már az első évben másodállásban megkeresték a főállásuk éves bérét.

[17] A szabályozás folyamatos változása a gazdaságirányítási rendszer oldaláról is tanulási folyamatot jelez.

[18] A COCOM 17 ország, Ausztrália, Belgium, Dánia, az Egyesült Királyság, Franciaország, Görögország, Hollandia, Japán, Kanada, Luxemburg, a Német Szövetségi Köztársaság, Norvégia, Olaszország, Portugália, Spanyolország, Törökország és az USA által 1947-ben életre hívott bizottság, a *Coordinating Committee for Multilateral Export Controls* első két szavának rövidítéséből kapta nevét. E bizottság állította össze az ún. COCOM-listát, ami a szocialista blokk országait sújtó, kereskedelmi embargó volt. A listán lévő - elsősorban csúcstechnológiai - termékeket tilos volt a KGST (+Kína) országaihoz exportálni. Magyarországra vonatkozóan a COCOM-listát 1992-ben törölték, maga a COCOM szervezet 1994-ben megszűnt.

kozás által gyártott személyi számítógépek – magyar nem lévén – import alkatrészekből épültek fel, egy olyan időben, amikor az import állami monopólium, vállalkozások importkerete szűkös, a devizához való hozzájutás korlátos volt.

E probléma áthidalására jött létre az ún. „zsebimport” intézménye^[19]. Ennek lényege, hogy hazai magánszemélyek a saját valutájukból megvették „Nyugaton”, gyakran Bécsben a számítógépalkatrészeket, hazahozták, és azt eladták bizományba a vállalkozás(ok)nak. A tranzakció révén a zsebimportőr némi felárhoz, haszonhoz jutott, a vállalkozás pedig alkatrészhez és kvázi ingyen hitelhez, hisz a bizományba átvett alkatrészt csak az abból készült számítógép értékesítése után fizette ki.

Az első időben a megrendelések elsősorban a személyes kapcsolatok hálózatán keresztül jöttek. A megrendelők, jellemzően hazai^[20] állami nagyvállalatok számára az akkori szabályozási rendszerben előnyt jelentett, hogy az így megvásárolt munka költsége nem bér-, hanem dologi kiadás (azaz olcsóbb) volt. Az anyagi előny ellenére jellemzően a rugalmasabb vállalatvezetők adtak egy magáncégnek megbízást.

A számítástechnika világában hatalmas fordulatot jelentett, amikor 1983-ban, illetve 1984-ben az IBM piacra dobta a PC/XT-t, majd a PC/AT-t. Az IBM PC megjelenését nagy érdeklődés övezte még egy szocialista országban is. Az IBM PC esetében a hardver adatai nyilvánosak voltak, a szoftver azonban nem szabványos volt, mint korábban, hanem védett.

Kovács István vállalkozása saját fejlesztésű szoftverükkel felszerelve elkészítette az IBM PC „klónját”, és piacra dobta. A kereslet jelentős volt, s a zsebimport intézményéből adódó hitelből – tőke hiányában is – könnyen tudták finanszírozni a növekvő kibocsátás növekvő anyagigényét, így az árbevétel is erőteljes növekedésnek indult.

2.2. VERSENY ÉS EGYÜTTMŰKÖDÉS

Természetesen Kovács Istvánék vállalkozása nem egyedüli magánvállalkozás volt a számítástechnikai-, informatikai piacon. „Eléggé színes a gépek választéka is: a zsebimportban bejövő gépek típusválasztékában minden található,

[19] A kedvezőtlen körülményekhez való kreatív alkalmazkodásnak nagy hagyománya van a hazai gazdasági szereplők viselkedésében. Laki Mihály (1984–1985) kényszerített innovációnak nevezte azt a jelenséget, amikor a hiánygazdaság körülményei között az éppen nem elérhető eszközöket, alkatrészeket valamilyen helyi „találmánnyal” helyettesítik. A kényszerített innovációt tehát a rögtönzés és az esetlegesség jellemzi, hisz az éppen elérhetővel kell kezdeni valamit. A lehetőségeket azonban alapvetően befolyásolja a szereplő kapcsolatrendszere is: viszonya a raktárossal, anyagbeszerzővel, stb. Kuczi Tibor (2000) a kreácsolás fogalmával, ami a kreativitás és a barkácsolás fogalmak összevonásából született, a hazai kisvállalkozások működését jellemezte. E szerint mind a kisvállalkozások, mind a barkácsolók a környezetük lehetőségeiből építkeznek, az ott mozgósítható – baráti, rokoni kapcsolatok révén szerzett – erőforrásokat veszik igénybe, ezeknek az esetlegességei szerint alakul a beszerzés, a szállítás, a munka üteme, a szervezés.

[20] De nem kizárólagosan, pl. exportáltak nyugatnémet vevőnek is, aminek bevételét importra költthették.

ami csak Bécsben vagy Münchenben kapható és elég olcsó. Figyelemre méltó, hogy hazánkban 1985-ben 13 gyártó 23 különböző típusú gépet gyártott. Biztosra vehető, hogy a gyártók száma is, a gyártott géptípusok száma is több a katalógusban található nál.” (Mazzag, 1986, 335)

Kovács István a versenytársakkal való kapcsolatot „barátságos konkurencia-ként” jellemezte, ahol nem volt tisztességtelen verseny, például egymás ajánlatai után kémkedés, vagy a másik ajánlata alá ígérés, mi több, támogatták, adott esetben alkatrésszel is kisegítették egymást. Sok esetben közösen próbáltak lobbizni is intézményi keretek híján, személyes kapcsolati hálókön keresztül, pl. a szűkös hivatalos importkeret bővítéséért. Nagyrészt ebből a társaságból kerültek ki azok, akik 1990-ben újra létrehozták a már korábban létező szervezetet, az 1902-ben id. Chorin Ferenc és Hatvany-Deutsch Sándor által alapított és 1948-ig működő GYOSZ^[21]-t.

2.3. FŐÁLLÁS, NÖVEKEDÉS

A siker egyben azt is jelentette, hogy a mellékállás egyre több és több munkát^[22] igényelt, igaz, egyre nagyobb jövedelmet is jelentett, és egyre inkább összegegyeztetetlenné vált a főállással. 1985-ben Kovács István az 50 ezer forintos vilatis éves bére mellett a vállalkozás 185 millió Ft árbevételéből 1 millió Ft „maszek” jövedelemre tett szert, azaz a főállás jövedelmének húszszorosára. Ekkorra már mind a négyen úgy érezték, hogy a lazuló, megengedőbb politikai légkörben ott merik hagyni az állami vállalat főállásának biztonságát, és 1986-ban teljes állású vállalkozóvá váltak.

A nyolcvanas évek második fele a növekedésről szólt. A „tízec” két másik tagja is hasonlóan jellemzi ezt az időszakot: „...Vadász^[23] szerint ma elképzelni is nehéz, hogy miként növekedtek abban az időszakban: „Képzeld, hogy a *Microsystem* forgalma négy millió forint volt 1983-ban, 650 millió 1988-ban és hárommilliárd 1992-ben. Igaz, az első szakaszban védettségekben éltünk, hiszen nem kellett megküzdenünk a nagy tőkeerejű külföldi cégekkel, amelyek aztán betörték, majd előtérbe került a spontán privatizáció is, és minden megváltozott.” Többek között Vadász cége sem tűndökölt többé régi fényében. Minárovits^[24] Albacom-pja évi tízmillió forintos árbevételt mutatott fel a nyolcvanas évek közepén, miközben 300 ezer forintért panellakást lehetett venni: „Hihetetlenül kedvező adórendszer működött: kétszázalékos volt az éves nyereségadó, a személyi jövedelemadó mindössze pár százalék. Hülyére kerestük magunkat.”” (Pető, 2010, 22)

[21] Gyáriparosok Országos Szövetsége

[22] „Gyakran előfordult, hogy azért voltam szabadságon, hogy napi 16 órát dolgozhassak a maszek cégben.”

[23] Vadász Péter a *Microsystem* egyik alapítója és elnöke

[24] Minárovits János az Albacom elnöke

2.4. HITELSPIRÁL

A rendszerváltás nemcsak a tulajdon intézményének átalakulásával járt együtt, hanem a szocialista gazdasági rendszerre jellemző bürokratikus koordináció lebontásával, a piaci mechanizmus térnyerésével is. Ezen intézményi változások közül a vállalkozás számára legnagyobb hatású az import liberalizálása volt 1990-től. Ez egyrészt a „nyugati” verseny kieleződését jelentette, bár interjúalanyom szerint a kilencvenes évek elején ennek nyomását még nem érezték, a számítógépek iránti kereslet tovább nőtt.

Másrészt a szabad import nyomán a zsebimport is megszűnt. Ekkortól, szemben a zsebimporttal, amikor is a vállalkozásnak utólag kellett fizetni a bizományba átvett alkatrészekért, előre meg kellett finanszírozni azokat. A zsebimport intézménye a tőkeszegény vállalkozásoknak gyakorlatilag ingyen hitelt jelentett a forgóeszközök beszerzésére, így a forgalom a keresletnek megfelelően, korlátok nélkül növekedhetett. Az import alkatrészek beszerzését a legtöbb hasonló tevékenységet^[25] folytató vállalkozás az import liberalizálása után csak hitelfelvétellel tudta megoldani.

A rendszerváltás utáni évek azonban az ún. transzformációs válság időszaka is egyben, amelyet – többek között – rendkívül magas kamatok, így a nagyon drága hitelek jellemeztek. Az 1990 és 1993 közötti időszakban a jegybanki alapkamat meghaladta a 20%-ot^[26].

A döntően importalkatrészeket feldolgozó vállalkozások nagy része, így Kovács István vállalkozása is, hitelspirálba került.

Fizetési nehézségek, „sorbanállás”^[27], csődök, illetve – a szabályozás részéről – a pénzügyi fejelem kikényszerítésének kísérletei voltak ezen időszak jellemző sajátosságai. „A csődöket és felszámolásokat rendező magyar jogszabályok közül külön is figyelemre méltó volt az a rendelkezés, amelyet gúnyosan „harakiri-paragrafusnak”^[28] neveztek. E szerint a vállalat felelős vezetője köteles volt csődjelzést kérni, ha látta, hogy a vállalat képtelen lesz teljesíteni fizetési kötelezettségeit. Ha a bejelentést elmulasztotta és ezzel bizonyíthatóan kárt okozott, akkor polgári eljárás keretében saját személyében perelhető volt kártérítésért. Ez igen erős késztetést jelentett a csődjelzés elindítására, ha a vállalat szorult anyagi helyzetbe került. A „harakiri-paragrafus” oly nagy erővel korbácsolta fel a csődhullámot, hogy a közelmúltban - a csődtörvény más, kisebb kiigazításaival egy időben^[29] - visszavonták.” (Kornai, 1993, 390)

[25] Azaz import alkatrészekből termelő vállalkozás.

[26] https://www.mnb.hu/Jegybanki_alapkamat_alakulasa?datefrom=1990.01.01.&datetill=1993.01.01.&order=0 Letöltés ideje: 2020. 05. 27.

[27] Amikor a fizetések és adósságtörlesztések elmulasztása tovább gyűrűzik a többi vállalatra, és kialakulnak a kényszerhitelek egymásba kapcsolódó láncolatai. Az adós vállalat előtt mintegy sorban állnak a hitelezők a tartozás kiegyenlítéséért (Kornai, 1993).

[28] Más néven kötelező öncsőd.

[29] A kötelező öncsőd intézményét 1993 szeptemberében szüntették meg.

„1992-ben egyetlen hónapban több felszámolási eljárás^[30] indult, mint az 1986-1988-as időszakban egy egész évben.” (Kornai, 1993, 384)

2.5. ALKALMAZKODÁS, GAZDÁLKODÁSI ISMERETEK

A posztoszocialista időszak gazdasági szabályai is gyakran változtak (a gazdaságirányítási rendszer számára szintén egy intenzív tanulási időszak), amihez a vállalkozás folyamatosan alkalmazkodni próbált. Például a vállalkozás formájának megválasztását nemcsak a vállalkozás dinamikus növekedése, hanem a mindenkori szabályozási rendszer határozta meg. Vagy más példát említve, amikor a lízingre vonatkozó szabályok számukra kedvezőtlenül alakultak, de ez nem érintette a vegyesvállalatokat, villámgyorsan létrehoztak egy magyar-amerikai vegyesvállalatot, hogy kihasználhassák az erre a formára vonatkozó előnyöket. *„Árgus szemmel figyeltük a (jog)szabályok változásait!”*

A vállalkozás növekedése, illetve a piaci mechanizmus térnyerése felértékelte a műszaki tudás mellett a (köz)gazdasági és jogi ismereteket^[31], amit Kovács István és tulajdonostársai – mindnyájan műszaki emberek – fel is ismertek. Mérnökként nem értettek a vállalatirányításhoz, és különösen nem az irányítás átalakításához, amit a vállalkozás erőteljes növekedése és a verseny élesedése is megkívánt volna.

Ekkor azonban mind a közgazdasági diplomával együtt járó adekvát elméleti, mind a gyakorlati tudás, egyszerűbben a jó gazdasági szakember hiány-cikk volt az idősebb és a fiatalabb közgazdászok körében egyaránt. Egyrészt az akkori közgazdászok képzés során nem vértették föl a hallgatókat a piaci mechanizmusok között szükséges tudással^[32], másrészt a korábbi gyakorlati tapasztalatok a folyton változó viszonyok között hamar elavulttá váltak. A megfelelő szakemberek hiánya eredményezett jó néhány rossz döntést a vállalkozás életében is. Köztudott, hogy a gyors technológiai fejlődésnek hála az elektronikai áru nagyon gyorsan romló^[33] jószág, így például a készletek pontatlan kezelése komoly veszteségeket tudott okozni.

2.6. DIVERZIFIKÁCIÓ ÉS FELSZÁMOLÁS

A hitelspirál elől a '90-es évek elején részvénytársasággá alakult vállalkozás megpróbált előre menekülni és kihasználni a rendszerváltás utáni időszak piaci és/vagy szabályozási réseit.

[30] A csődeljárást egy cég magával szemben kezdeményezheti fizetési nehézségek esetén. Az eljárás célja, hogy egyezséget kössenek a hitelezőkkel, rendezzék a helyzetet. A felszámolási eljárás a fizetésképtelen, adósságot hátra hagyó cégek megszüntetési eljárása. Végelszámolás akkor történik, ha egy cég jogutód nélkül megszűnik és nem hagy hátra tartozásokat.

[31] A piaci koordináció uralkodóvá válásával a közgazdasági (és jogi) diploma és a közgazdasági tudás felértékelődésének folyamatát (főként a mérnöki diplomával szemben) elemezte Vedres (1997) és Lengyel (2007) a gazdasági elit relációjában.

[32] Jelen sorok szerzője 1986-ban diplomázott közgazdászként, így ez személyes tapasztalat is.

[33] Akár egy-két hónap alatt felhasználhatatlanná, eladhatatlanná válik.

„Sokszor abból indultunk ki, nekünk mire lenne szükségünk. Például szeretünk volna jó szakembert felvenni, de nem volt fejevadász cég. Hát csináltunk egyet.” Így, az akkor már holding^[34] formában működő cég, jó néhány, nem a számítástechnika területén működő, újonnan alapított vállalkozással gyarapodott. Például lett lízinggel foglalkozó vállalkozásuk, reklámmal foglalkozó, fejevadász, oktatással foglalkozó, magánnyomozó iroda, stb.

A cél az lett volna, hogy ezek nyereségével „tömjék be” az alapvállalkozás által létrehozott „lyukakat” (veszteségeket). Az új területek közül jó néhány eredményes volt, ennek ellenére az összes lyuk betömése nem sikerült, ami a vállalkozás csődjéhez, majd 1994-es felszámolásához vezetett. A diverzifikáció, az új piacokra lépés jó ötletnek bizonyult, amit az is mutat, hogy nem egy – a felszámoláskor vevőre lelt – vállalkozás a mai napig eredményesen működik, bár már mások tulajdonában.

2.7. TŐKEINJEKCIÓ

Kovács István megítélése szerint a versenytársak közül jellemzően azok éltek túl a kilencvenes évek első felét, akik tőkéhez jutottak. Ennek két jellemző útja volt, vagy állami tulajdon szerzésével, vagy külföldi befektetők megjelenésével. Különösen a spontán privatizáció időszakában^[35] lehetett kiugróan „nyereséges” privatizációkat bonyolítani.

Kovács István vállalkozása, bár indultak jó néhány pályázaton, a privatizáció során nem jutott állami tulajdonhoz, illetve külföldi befektetőt sem találtak. Véleménye szerint az elsőtől a kapcsolati tőkéjük hiányzott elsősorban. Politikai és államigazgatási kapcsolataik egyrészt demográfiai helyzetükből (korukból) adódóan sem nagyon voltak, másrészt tudatosan is próbáltak függetlenek maradni, ami viszont csökkentette az állami vagyonhoz jutás lehetőségét. Kovács István szubjektív tapasztalatait megerősítik a redisztributív elit nagy arányú kontinuitását becslő kutatások (pl. Róna-Tas-Böröcz, 1997), illetve a klientúra rendszer kiépülése^[36].

[34] vállalatcsoport

[35] Az 1987 és 1990 közötti időszakot nevezik a spontán privatizáció korszakának, amikor gyakran jogszerűen, de erkölcsileg kifogásolható módon, átgondolt szabályozás nélkül, a nyilvánosság kizárásával, egyenlőtlen esélyekkel került állami vagyon olcsón magánkézbe, elsősorban a helyzetükből adódóan „bennfentes” kezekbe. 1990-től az Állami Vagyonügynökség (ÁVÜ) létrehozásával megkezdődött az állami vezérlésű privatizáció és az állami vagyon törvényi védelme (1990. évi VII. törvény az Állami Vagyonügynökségről és a hozzá tartozó vagyon kezeléséről és hasznosításáról, és 1990. évi VIII. törvény az állam vállalatokra bízott vagyonának védelméről.). Ezzel a spontán privatizáció szélsőséges időszaka lezárult.

[36] A privatizáció folyamatának bemutatása, és/vagy morális, az igazságosság szempontjából való elemzése túlmutatna a tanulmány keretein.

2.8. „A TAXIBAN A SOFŐR KEZET FOGOTT VELÜNK”

„...Tudja, abban az időszakban jó volt vállalkozónak lenni. A korszak hősei voltunk: a taxiban a sofőr kezét fogott velünk, mosolygott, megtisztelve érezte magát, hogy velem utazunk...” (Pető, 2010, 22) – emlékezett vissza szintén a „tízec” egyik szereplője, Dicső Gábor^[37] a rendszerváltás körüli időszakra. Kovács István sem utólag, sem egykoron nem érezte hősnek magát^[38]: „egyszerűen csak boldogulni szerettünk volna”.

Az viszont tény, és a vállalkozási tevékenység presztízsének emelkedését is jelzi, hogy 1988-ban a magyar felnőtt társadalom mintegy egynegyede vállalkozott volna szívesen, ami 1990-re 40% fölé emelkedett (Lengyel, 1990). A vállalkozói hajlandóságnak ez a mértéke nem maradt állandó: 1995-re lecsökkent 20% körüliire, amit a kutatók nem az önálló presztízsének a csökkenésével, hanem az emberek realisabb helyzetfelmérésével magyaráztak.

Az is tény, hogy a társadalmi felelősségvállalás a vizsgált vállalkozás nem egy döntésében tetten érhető volt:

- úttörő intézkedés volt, hogy alkalmazottaik betegszabadsága idején táppénzüket a teljes fizetésükre egészítették ki,
- támogattak gyermekkorházat,
- támogatták a Polgár lányokat.

Kovács István visszaemlékezése szerint ezen döntések motívumai között a marketing szempontok erőteljesek voltak, ám ez egyben azt is jelenti, hogy akkori megítélésük alapján a célközönségük számára releváns volt a vállalkozás hozzáállása a társadalmi felelősségvállaláshoz, vagy másképp, fontosak voltak azok az értékek, amelyek a burzsoát/vállalkozót citoyenné^[39] is teszik.

2.9. „JÓ ISKOLA VOLT!”

A felszámolás után a négy alapító külön-külön, de önálló vállalkozóként folytatta pályafutását. Az azóta eltelt negyedszázad során egyikük sem volt soha alkalmazott. Ez utóbbi ténynt interjúalanyunk erőteljesen hangsúlyozta, érződött, kiemelkedően fontos számára az önállóság, a szabadság. Teljesítmény, hogy „egyedül is megállták és megtalálták a helyüket”, s amiben a korábbi tapasztalataik – „jó iskola volt!” – sokat segítettek.

Vállalkozásaik kicsik, jellemzően egyszemélyesek, a legfontosabb erőforrásuk ma is, mint egykoron – egyéb tőke hiányában – a tudás. Az „üstökös vállalkozás” felszámolásakor láthatóan nem „mentődött ki” magánvagyon, mi

[37] A Kontrax Rt. elnöke és tulajdonosa.

[38] Sem azt, hogy bárki annak tartaná.

[39] A citoyen jelentése polgár, de nem elsősorban a burzsoá (gazdasági) értelemben vett polgár, hanem a polgári társadalom értékrendszerét valló, állampolgári öntudattal rendelkező, önmagáért és a közösség iránt felelős polgár.

több, „*inkább a családi ezüstöt is bevittük a cégbe, csak hogy menteni próbáljuk*” - fogalmazott Kovács István. A tudásuk nem kis hányadát már aktívként sajátították el, azaz életük folyamatos tanulás. Tevékenységük üzletemberként szerteágazó, foglalkoznak informatikai és üzleti tanácsadással, ISO rendszerek kiépítésével, tréningek tartásával. Ma már mindnyájan nyugdíjas korúak.

3. ÖSSZEGZÉS

Az esettanulmány egy olyan vállalkozás életpályáját mutatta be, amely beágyazódott a rendszerváltás folyamatába, egy olyan történelmi léptékű totális átalakulásba, ami a társadalom minden szféráját (politika, gazdaság, jogrendszer, a társadalmi struktúra stb.) érintette. Mikro- és makroszint kapcsolatának lehetséges értelmezései túlmutatnak a tanulmány keretein, de az e nélkül is könnyen belátható, hogy a folyamatosan változó makrokörnyezet folyamatos alkalmazkodásra kényszerítette a mikroszintű szereplőket, így a vizsgált vállalkozást is. Az esettanulmány által képet kaphattunk egyrészt arról, hogy a vállalkozásnak milyen nehézségekkel kellett megküzdenie, másrészt láthattuk az alkalmazkodás akkori módjait. Mindez különösen fontos egy olyan időszakban, amikor az állami tulajdon dominanciáját felváltja a magánszektor dominanciája, azaz kialakulnak az üzletemberek, a kisebb-nagyobb vállalkozók, a gazdasági elit különböző rétegei.

A nyolcvanas években a szakértelemmel, magas képzettséggel, kreativitással, alkalmazkodóképességgel, kitartással és kellő bátorsággal megáldott hazai vállalkozók számára komoly lehetőséget teremtett a hiánygazdaság, a rugalmatlan állami vállalatok árnyékában erősödő piac. Különösen így volt ez a számítástechnikai eszközök piacán. A szocialista országokat sújtó embargó egyrészt korlátozta, másrészt „védte” is a hazai vállalkozásokat, például a külföldi versenytől. A kor szabályaihoz való „kreatív alkalmazkodás” révén (az alkatrészek zsebimporttal való finanszírozása) az e piacon mozgó, versenyképes termékeket kínáló vállalkozások számára tőke híján is komoly növekedési potenciál nyílt. Néhány kisvállalkozásból így lett nagy.

A nyolcvanas évek elején a főállás mellett mellékállásban induló vállalkozó interjúalanyunk pár év alatt, a rendszerváltás időszakára az egyik legnagyobb hazai magánvállalkozás tulajdonosa/vezetője lett, mintegy megtestesítve azt a hipotézist, hogy a nyolcvanas évek sikeres vállalkozóiból lehetnek a piacgazdaság legjelentősebb nagyvállalkozói, a gazdasági/üzleti elit tagjai.

A rendszerváltás utáni időszak azonban új feltételeket teremtett. Az import liberalizása után - a tőkeakkumuláció elmaradása miatt az alapvetően csak tudástőkével felvértezett - vállalkozások banki hitelből kényszerültek a bevételük jelentős hányadát kitevő forgóeszközeiket finanszírozni, amit a transzformációs válság időszakának magas kamatai erőteljesen megdrágítottak. Az e piacon mozgó vállalkozások szinte kivétel nélkül, így az általam vizsgált vállalkozás is, hitelspirálba került.

A hitelspirálból való kikerülés, a túlélés azok számára volt realitás, akik tőkeinjekcióhoz jutottak. Ennek két jellemző útja volt, vagy állami tulajdon szerzésével, vagy külföldi befektetők megjelenésével. Az általam vizsgált vállalkozás számára egyik lehetőség sem adódott, megítélésük szerint politikai, államigazgatási kapcsolatok és külföldi befektetők híján. Mindez a vállalkozás 1994-es felszámolásához vezetett.

Szintén tipikusnak nevezhető, hogy a gyorsan változó környezet folyamatos tanulásra kényszerítette a vállalkozást. A piaci mechanizmus dominánsává válása és a vállalkozás méretének növekedése egyre inkább felértékelte és igényelte a modern gazdasági, gazdálkodási ismereteket, amiket részben nélkülözve követtek el hibákat. Ezek azonban – interjúalanyunk megítélése szerint – önmagukban nem lettek volna végzetesek a vállalkozás számára.

Az átalakuló környezet, a transzformációs válság erősen megnehezítette a hazai független, autonóm nagyvállalkozások hosszabb távú fennmaradását, de teljesen nem lehetetlenítette el azt. Szeretnénk elkerülni azt a leegyszerűsítést, miszerint a vállalkozások egyetlen dimenzió, a korábbi állami tulajdonból való szerzés vagy nem szerzés mentén váltak volna szét győztesekre és vesztesekre (Zentai, 1999), az azonban nem vitatható, hogy azok voltak előnyösebb helyzetben, akik a tőketulajdonosi jogosítványok újraelosztásában részt vettek (Laki, 1998).

MEGJEGYZÉS

A tanulmány előzménye az „1989 és a rendszerváltás: a társadalmi cselekvés lehetőségei” c. interdiszciplináris jelenkor-történeti és politológiai konferencián elhangzott Egy „üstökös vállalkozás” életpályájának tanulságai című előadásom (2019. november 28–30. Szeged).

IRODALOMJEGYZÉK

- Arthur, B. W. (1990) Positive Feedbacks in the Economy. *Scientific American*, 2622, pp. 92–99.
- Bourdieu, P. (1998) Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke. In: Lengyel Gy.-Szántó Z. (szerk.): *Tőkefajták: a társadalmi és a kulturális erőforrások szociológiája*. Aula Kiadó, Budapest. 155–176.
- Coleman, J. S. (1990) Social Capital In: *Foundation of Social Theory* The Belknap Press of Harvard University Press, pp. 300–321.
- Gál Zs. (1998) A Centrum Skálái. *Népszabadság*, 1998. augusztus 1. 27.
- Grabner, G.-Stark, D. (1996) A szervezett sokféleség - evolúcióelmélet, hálózatelemzés és a poszt szocialista átalakulás. *Közgazdasági Szemle*, 9, 745–769.
- Granovetter, M. (1985) Economic Institutions as Social Construction. *American Journal of Sociology* Vol. 91, No. 3 (Nov., 1985), pp. 481-510 Published By: The University of Chicago Press
- Kelemen K. (2001) *Kisvállalkozások egy iparvárosban*. PhD értekezés. BKE, Budapest.

- Kirzner, I. M. (1973) *Competition Enterprenuership*. The University of Chicago, Chicago.
- Kornai J. (1993) A pénzügyi fegyelem evolúciója a poszt szocialista rendszerben. *Közgazdasági Szemle*, 4, 382-395.
- Kuczi T. (2000) *Kisvállalkozás és társadalmi környezet*. Replika Kör, Budapest.
- Laki M. (1984-1985) Kényszerített innováció. *Szociológia*, 1-2, 45-53.
- Laki M. (1998) *Kisvállalkozás a szocializmus után*. Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest.
- Laki M. (2002) A nagyvállalkozók tulajdonszerzési esélyeiről a szocializmus után. *Közgazdasági Szemle*, 1, 45-58.
- Laky T. (1987) Eloszlatott mítoszok - tétova szándékok. *Valóság*, 87, 34-49.
- Lengyel Gy. (1990) Válság, várakozások, vállalkozói hajlandóság. In: Andorka R.-Kolosi T.-Vukovich Gy. (szerk.): *Társadalmi Riport*. TÁRKI. 288-304.
- Lengyel Gy. (2007) *A magyar gazdasági elit társadalmi összetétele a huszadik század végén*. Akadémia, Budapest.
- Mazzag M. (1986) Vegyem? Ne vegyem? Általános tudnivalók a mikroszámítógépekről. *TMT*, 33, 5-6-7, 328-338.
- Pető P. (2010) Tíz magyar tőkés összehajolt. *Népszabadság*, 2010. december 31. 22.
- Polányi K. (1976) *Az archaikus társadalom és gazdasági szemlélet*. Gondolat, Budapest.
- Róna-Tas Á.-Böröcz J. (1997) Folyamatosság és változás az államszocializmus utáni bolgár, cseh, lengyel és magyar üzleti elitben. *Szociológiai Szemle*, 2, 49-75.
- Róna-Tas Á. (2000) Egyenlőtlenség, igazságosság és posztkommunista átmenet. *2000*, 4, 11-16.
- Schumpeter, J. A. (1934) *The theory of economic development*. Harvard University Press, Cambridge. First published in Germany, 1912.
- Vedres B. (1997) „Ökonokrata” menedzser-elit - az átalakulás nyertesei? *Szociológiai Szemle*, 1, 111-133.
- Weber, M. (1987): *Gazdaság és társadalom*. KJK, Budapest.
- Williamson, O. (1983) Organizational Innovation: The Transaction-Cost Approach. In: Ronen, J. (ed.): *Entrepreneurship*. Lexington Mass., Heath. pp. 101-134.
- Zentai V. (1999) Győztesekből tettesek, vesztesekből áldozatok? *2000*, 9, 10-22.

INTERNETES FORRÁS:

- https://www.mnb.hu/Jegybanki_alapkat_alakulasa?datefrom=1990.01.01.&datetill=1993.01.01.&order=0

JOGSZABÁLYOK:

- 1990. évi VII. törvény az Állami Vagyonügynökségről és a hozzá tartozó vagyon kezeléséről és hasznosításáról
- 1990. évi VIII. törvény az állam vállalatokra bízott vagyonának védelméről