

Bruszt László–David Stark

Vállalkozói tulajdonosi hálózatok a kelet-európai kapitalizmusban

A neoliberális felfogás hívei azt feltételezik, hogy a posztoszocialista átalakulás során a piacok önépítő módon működnek. Az állampárti nézetek új képviselői viszont az államtól várják a piacgazdaság kifermálását. A szerzők szerint e dichotómia meghaladható, mert az állam mellett más nem piaci intézmények is elősegíthetik a piaci orientáció megerősödését. Támaszkodni lehetne a mikrogazdasági szereplők kapcsolati hálózataira is, amelyek Magyarországon is kialakultak már az előző rendszerben. Ezek a kapcsolatok vállalati kereszttulajdonosi hálózatokká fejlődtek a piacgazdasági átmenet első éveiben. A kormányzat azonban nem számolt e hálózatokkal privatizációs és regulációs politikája kialakítása során. A fellépő következmények sorozatos bank- és adóskonszolidációra kényszerítették, amely a paternalizmus új formájának számít. Csehországban ezzel szemben tudatában voltak a kötelezettségek hálózati jellegének, ezért mindaddig aktív csődellenes politikát folytattak. Az utalványos privatizáció azonban ott sem népi kapitalizmust teremtett: a létrejött cseh intézményi kereszttulajdonosi hálózatok központi elemévé mezoszintű szereplők (a beruházási alapok) váltak.

Bevezetés: Kelet találkozása Kelettel

A liberálisok még nem adták fel az egykori szocialista országok gazdaságának liberalizálását, de kezdeti lelkesedésük már csökkent. Azt ugyan csak a gyermeteg lelkek állították 1989–1990-ben, hogy a gazdaság helyzete gyorsan megjavítható, de senki fejében sem fordult meg mélyebb és tartósabb visszaesés, mint ami a két háború közti nagy gazdasági válság éveiben bekövetkezett. A liberálisok négy évvel ezelőtt győzelmi mámorban indítottak átalakítási programokat útjukra, ma viszont már a „transzformációs válság” pusztító következményeivel kell szembenéznük. Lengyelországban és Magyarországon az új kormányzatok még liberális vizeken hajóznak, de már szocialista zászló leng árbócukon. A régió más országaiban szinte előbb kihunyt a liberális lelkesedés, mint ahogy fellobbant volna. Hol van már például Alexander Satalin ötszáz napos programja, amely érett piacgazdaságot szándékozott ennyi idő alatt létrehozni Oroszországban? Jegor Gajdar sokterápiája is rég füstbe ment (abba, amelyik a moszkvai parlament felett gomolygott). Jeffrey Sachs is leköszönt tanácsadói posztjáról, mert úgy találta: az orosz politikai klíma és vezetés nem engedte következetesen érvényre jutni ambíciózus gazdaságpolitikai elképzeléseit (Sachs [1994]).

A neoliberálisok összecsomagoltak ugyan, a posztoszocialista gazdaságok azonban mégsem szenvednek hiányt szellemi importból. A gazdasági tanácsadók új csoportja viszont már nem a nyugati tapasztalatokat hozza táskájában, hanem a Kelet „új modelljeit”. Az

új tanácsadók úgy gondolják, ha a kelet-európai betegek (illetve nemzetközi hitelezőik) hajlandók voltak a sokkterápiáért fizetni, akkor feltehetőleg kipróbálják az új varázsszert is: a kelet-ázsiai gazdasági csoda modelljét.

A szabadpiaci liberalizmus – vallják az új tanácsadók – a piacok önfejlődésébe veti reményét, ezzel azonban összekeveri a célt és elérésének eszközeit. A piacok létrehozásában nem lehet a piacokra támaszkodni. A kelet-ázsiai gazdaságok tapasztalatai szerint először az államot kell megerősíteni, ha célunk a piacok erősítése. Ezzel együtt háttérbe szorulnak a liberálisok kedvenc elméleti kérdései (a tőkepiacok fejlesztése, a reformlépések ütemezése stb.), s a vita immár arról folyik, hogyan lehet cselekvőképes és egy irányba húzó állami intézményrendszert kialakítani (*Amsden–Kochanowicz–Taylor* [1994], *Henderson* [1993], *Kochanowicz* [1994]). Miközben a neoliberais gyökerű „washingtoni nézetrendszer” (Washington consensus) a privatizációt, az ár- és külkereskedelmi liberalizációt szorgalmazta, az új állampártiak a kelet-ázsiai késői iparosítás „sikereire” hivatkozva, az aktivista állam mellett törnek lándzsát. Az állami beavatkozás többféle formáját tartják szükségesnek: külkereskedelmi protekciónizmust, termelői támogatásokat, kedvezményes beruházási hiteleket, iparpolitikát, valamint az állami tulajdont. „Ha tehát a kelet-európai dilemmát a kelet-ázsiai tapasztalatok fényében szemléljük, akkor úgy tűnik, a gazdasági fejlődést nem lehet dirigizmus nélkül fenntartani” (*Amsden* [1994] 104. o.). Ez az intelem bizonyára nem talál süket fülekre Jelcin elnök orosz kormányában, de Lengyelország, Magyarország és Bulgária szocialista kormányainál sem, Belaruszról, Ukrajnáról, Szlovákiáról és Romániáról már nem is beszélve, ahol a kormányzó erős emberek meg vannak győződve az erős állam szükségességéről.

Választani tehát látszólag a szabadpiac és az erős állam közül lehet, s mindkettő teoretikusai összefüggő gazdaságpolitikai programot kínálnak a posztoszocialista gazdaságok átalakítására. Az előzőekből talán sejthető, mi nem tesszük le a garast egyik koncepció mellett sem, ehelyett harmadik megoldási lehetőséget kínálunk a gazdasági átalakítás módszerére. De nemcsak abban látjuk a feladatot, hogy mérsékeljük az ingamozgást a két szélsőség, a hierarchikus rend és a szabadpiac között. Erre a reformközgazdászok törekedtek majd négy évtizedig: keresték a terv és a piac, a magán- és az állami tulajdon „helyes arányát”. A kelet-európai gazdasági átalakítás és privatizáció elmúlt öt évének tapasztalataiból mi azt szűrtük le, hogy a gazdasági átalakítás sikere nem a helyes arány megelégsén múlik, hanem azon, észreveszik- és segítik-e azoknak az intézményeknek és koordinációs mechanizmusoknak a működését, amelyek nem sorolhatók be sem a piac, sem a hierarchikus rend alá.

Bár a posztoszocialista gazdaságok átalakításáról folyó vitában a neoliberális és az „új állampárti” nézetek vannak túlsúlyban, egyre több gazdaságszociológiai elemzés állítja – többnyire a kelet-ázsiai tapasztalatok alapján –, hogy a hálózat jellegű szerveződések is betölthetnek koordinációs funkciókat az állam és a piac mellett. Azt kérdezzük ezekre a tanulmányokra támaszkodva, hogy a meglévő hálózat jellegű szerveződési formák mennyiben lehetnek a posztoszocialista átalakítás *tárgyai*, sőt *alanyai* is a közép-kelet-európai országokban. Kérdés tehát, hogy az elkülönült vállalatokat vagy a vállalati hálózatokat kellene-e átalakítani; illetve átháríthatók-e az átalakítás egyes feladatai a hálózat jellegű intézményi formákra. Ahhoz azonban, hogy álláspontunkat a még túlsúlyban lévő eszmeáramlatokkal ütköztetni tudjuk, előbb ez utóbbiakat kell röviden körvonalaznunk.

Irányzatok a posztoszocialista átalakulás vizsgálatában

A neoliberális megközelítési mód

A szocialista gazdaság mikroszférája nem rendelkezett autonómiával – ez a megállapítás közhelynek számít. A „látható kéz” azonban oly mélyen belebonyolódott a gazdaság minden területének irányításába, hogy végül saját maga is elvesztette autonómiáját. Minél inkább beavatkozott az állampárt a társadalom ügyeibe, annál kevésbé maradhatott meg kívül-, illetve felülállónak: a partikuláris érdekek foglyává vált (*Bruszt* [1988], *Stark–Bruszt* [1994]). A szocialista időszak liberalizációs hullámai is az állam megerősítésére tett kísérletnek lehet tekinteni. A reformer technokraták számára a piac *nem cél volt, hanem eszköz*: a döntési jogok egy részének átruházásával tehermentesíteni akarták az államot, növelvén ezzel döntési képességét. Ezért maradtak ezek a liberális reformok mindvégig részlegesen (még tervezeteikben is) és elvetéltek (a politika által), így végül sem az államot, sem a piacot nem erősítették.

A liberálisok azon voltak, hogy ez a hiba ne ismétlődhessen meg a szocializmus bukását követően. Számukra a pártállam lebontása még nem jelentett biztosítékot, hiszen a paternalista viselkedési minták mélyen beivódtak a bürokrácia különféle intézményeibe, valamint a lakosság széles rétegeibe. E rögzült gondolkodási és cselekvési minták szerintük közvetlen veszélyeket rejtene még a többpárti választásokra épülő politikai rendszerben is. Nem elég tehát, ha az állam leveszi a kezét a gazdaságról; azt is meg kell akadályozni, hogy valaha ismét rátegye (*Kornai* [1992], *Klaus* [1993a]).

A hagyományos teendők (az árak és a külkereskedelem liberalizálása) mellett a restauráció veszélyének elhárítása is szerepelt a posztoszocialista liberális mozgalom programjában. A piacosítást is szolgáló privatizációnak abban rejlett az igazi jelentősége, hogy lehetetlenné tette a gazdaság befolyásolásának korábbi, a termelőeszközök állami tulajdonára épülő módját. Ha a minisztériumok már nem tulajdonosok többé, akkor elvesztik legfőbb eszközüket, hogy beleszóljanak a vállalatok ügyeibe. A privatizáció így lényegi elemévé vált a szélesebb értelemben vett „gazdasági alkotmányosságnak”. Ez magában foglalta a törvények azon körét, amely az államot volt hivatva korlátozni a tulajdonviszonyokba való beavatkozásban. Az egyetlen kivétel éppen a privatizáció volt, az újraállamosításnak azonban alkotmányos korlátokba kellett ütköznie. Minden más területen is arra kellett kötelezni az államot, hogy a tulajdonformák szempontjából semleges politikát folytasson, ne diszkriminálhasson a különböző formák között. Ezen alkotmányos korlátok között az egymástól elszigetelt gazdasági egységek diffúz sokasága jellemezte volna az átmenetileg még vegyes tulajdonú gazdaságot.

De mit kellett volna tenni azokkal a vállalatokkal, amelyek átmenetileg még állami kézben maradtak? Kezdetben nem alakult ki egységes álláspont a liberális közgazdászok és gazdaságpolitikuskok között e tekintetben. Egyesek úgy érveltek, a privatizáció gyorsan megoldja majd az állami vállalatok működtetésének kérdését. A nyilvános versenytárgyalások mérsékelt sikere esetén egyes liberálisok még a spontán privatizációra is áldásukat adták volna. Mások azonban óvtak ettől a „vad” privatizációtól, mert a magántulajdon legitimitását féltették a közvélemény által törvénytelennek ítélt tranzakcióktól.¹ Az álláspontok idővel közeledtek egymáshoz, s ennek eredményeként körvonalazódott egy intézkedéscsomag. Ez magában foglalta a csődtörvényt, az állami támogatások minden formájának felszámolását és az állami vállalatok kötelező átszervezését társasági formába.

¹ *Stark* [1991] széles körű áttekintést ad erről és a korai privatizációs vita egyéb kérdéseiről.

Ez utóbbi az ágazati minisztériumok erőpozíciójának felszámolását célozta. A vállalatok részvényeit ugyanis egy külön erre a célra létrehozott ügynökségre vagy minisztériumra bízta, amely felelősséget viselt az állami vagyon menedzseléséért, elsősorban azonban privatizációjáért. A fenti intézkedéscsomag másik két elemének azonnali és következetes alkalmazása volt hivatva elejét venni annak, hogy ez az új tulajdonosi szervezet vagy a vállalatok ismét visszaessenek a rossz paternalista szokásokba. Az elégtelen teljesítményt nyújtó vállalatok eszerint semmiféle támogatásra nem számíthattak volna, s a lehetőleg nyugati mintákra megalkotott csődtörvények hatálya alá kellett volna kerülniük.

Ezen intézkedésektől azt várták, hogy világos jelzést adnak az állami vállalatok vezetésének: ha nem akartok, vagy nem tudtok úszni a piac mély vizében, akkor el fogtok süllyedni. Az állam ezután már csak azt válaszolhatta volna a vállalati segélykiáltásokra, hogy ha akarna, sem tudna segíteni, mert meg van kötve a keze. Ha jogi és intézményi garanciák gondoskodnak róla, hogy minden gazdasági szereplő csakis a piacra legyen utalva, akkor a piacok gyorsan kialakulnak. A piac ugyanis nemcsak cél, hanem a célhoz vezető legjobb eszköz is egyben.² Vállalati átszervezés? Hagyjátok, hogy a piac elvégezzze a kreatív rombolás feladatát! Munkanélküliség? Csak a liberalizált piacok teremtenek növekedést és álláshelyeket! Példátlanul alacsony beruházási ráták? Ezt megoldja majd a tőkepiac! Problémák vannak a vállalatok vezetésével? Erre való a menedzserek piaca és a vállalatok feletti ellenőrzés piaca!

Az új állampártiak nézetei

A piachoz mint az átalakítás eszközhöz tapadó illúziók 1993-ra már jelentősen szerte-foszlottak, így ismét vizsgálni kezdték, vajon mire képes az állam. Hiába volt tele a *The Economist* a „magánszektor” termelésének égbe szökő grafikonjaival, régiószerte terjedt a felismerés, hogy a privatizáció üteme (akár a tulajdonátruházásról, akár az új magánvállalatok piacra lépésének ösztönzéséről legyen is szó) messze elmarad a kezdeti várakozásoktól.³ A termelés mélyre süllyedt, a munkanélküliség felszokott, az adókerülés és a korrupció soha nem látott méreteket öltött. Az új állampártiak szerint a piacosítás elég erős volt káros mellékhatások kiváltásához, de túl gyengének bizonyult ezek legyőzéséhez.

Mint ahogy saját hajunknál fogva nem húzhatjuk ki magunkat a mocsárból, úgy a gyenge és diszfunkcionálisan működő piacok problémáját sem lehet megoldani újabb területek piacosításával és további funkcióknak a piacokra való átruházásával – vallják az új állampártiak –, csak az erősebb, hatékonyabb állammal. Ezt szerintük nemcsak a kelet-ázsiai fejlődés, hanem még a nyugat-európai is bizonyítja: „a kapitalizmushoz való átmenet sokkal inkább igényelte a látható kéz közreműködését, mint ahogy azt a neoliberalizmus elénk vetíti.” (*Amsden–Kochanowicz–Taylor* [1994] 16. o.).

A technokrata reformerekhez hasonlóan, az új állampártiak is gyengének tartják a kelet-európai állami bürokráciákat gazdaságpolitikai programok kidolgozására és meg-

² „Az emberek (és különösen ellenfeleink) ... a »szocializmus építésének« kategóriákban gondolkodnak, és most piacokat akarnak »építeni«. A piac láthatatlan kezét tehát a kormányhivatalnak látható és mindenható kezével akarják életre keltetni. Adam Smith üzenete azonban világos: liberalizálnunk, deregulálnunk és privatizálnunk kell már a reformfolyamat legkorábbi szakaszában, akkor is ha piacaink jelenleg és még egy ideig meglehetősen gyengék, és ezért nem működnek teljes hatékonysággal.” Vaclav Klaus, Csehország kormányfője előadásából, melyet 1992. szeptember 13-án Dallasban tartott, a National Association of Business Economists évi közgyűlésén.

³ *Pistor–Turkewicz* [1995] az állami tulajdon továbbéléséről közöl adatokat a posztiszocialista országokra vonatkozóan.

valósítására. Azt azonban már tudják – hiszen erre utal többek között a korábbi reformerek kudarca is –, hogy csupán attól nem válik erősebbé az állam, ha a bürokrácia funkciókat ruház át a piacra, vagy az állami szektor a magánszektorra. Nem elég tehát tehermentesíteni és leépíteni az államot, hanem újjá is kell szervezni. Ezt azért is szükséges megtenni, mert a posztszocialista államnak nemcsak a piacok létrehozása a feladata, hanem a piacok által okozott problémák megoldása is (legalábbis a hosszás „átmeneti” időszakban).

A jelenlegi posztszocialista viszonyok tükrében két állampárti modell is körvonalazódik a vitákban. Az első az átalakító állam (transformative state) modellje, amelynek szószólói elsősorban az állam és a társadalom közti határvonalak meghúzásával törődnek. A másik a fejlesztő állam (developmental state) modellje, ennek hívei főként az állam belső struktúrájának átalakításával foglalkoznak, különös tekintettel az állami hivatalnokok képzésére, kiválasztására és előmenetelére.

Az átalakító állam képviselői (akik leginkább az új rezsimiek vezető funkcionáriusaiból és technokrata tisztviselőiből kerülnek ki) szeretnék elszigetelni az államot a társadalmi befolyásoktól. Ennek érdekében az autoritárius kínai és dél-amerikai mintát tartják követendőnek,⁴ és a nemzetközi pénzügyi szervezetektől várják legitimációjukat. Nézőpontjukból az állam cselekvőképessége az autonómiáján múlik, utóbbi pedig közvetlen függvénye az állam elszigeteltségének. Ha a szocialista állam gyenge bürokráciája azért mondott csődöt, mert belemerült az érdekcsoportokkal való alkudozásokba s megpróbálta valamennyi érdek összeegyeztetését, akkor az új átalakító állam éppen az érdekcsoportoktól való elszigeteltsége révén nyer autonómiát és cselekvőképességet. Erős akkor lesz tehát, ha képes a legnagyobb mértékben figyelmen kívül hagyni a részérdekeket. Ennek az államnak a mozgatórugója egy technokrata team, „a változás csapata”, amelynek kívülről (vagyis nem a működő bürokráciából) kell jönnie, s jó, ha nincsenek erős társadalmi és pártkapcsolatai sem, mert ezek érdekekkel fertőzöttek.

Az új állampártiak megpróbálták Oroszországtól (Jelcin) Lengyelorszáig (Walesa) rendeleti úton kormányzó erős végrehajtó hatalmat kiépíteni, amely sem horizontális, sem vertikális módon nem számoltatható el tevékenységéért. E kísérletek mintaszerű kudarcot vallottak, s politikai válságok bontakoztak ki nyomukban. Bebizonyosodott, hogy az érdekek lehető legteljesebb figyelmen kívül hagyása messze nem maximalizálja az állam gazdaságátalakító képességét. Az átalakító állam kritikussai rámutattak, hogy ez az irányzat két, igen gyenge lábakon álló feltételezésen nyugszik. Azon, hogy 1. az elszigetelt állam inkább képes a politikailag és gazdaságilag autonóm szereplők tevékenységének koordinálására; 2. az állam akkor fogja igazán a közjót szolgálni, ha nem számoltatható el tetteiért.⁵

A fejlesztő állam szószólói nem Latin-Amerikára, hanem Kelet-Ázsiára vetik tekintetüket. Azt látják ugyanis, hogy a posztszocialista országok – bár ezek már korábban iparosítottak – mégis hasonló strukturális problémákkal küzdenek, mint a megkésve iparosító kelet-ázsiai országok: nehézségeik vannak a piacra jutásban, a termékfejlesztésben, s elmaradt technológiával rendelkeznek. Egyetlen ilyen problémát sem lehet nézetük szerint megoldani külföldi beruházásokkal, valutaleértékeléssel vagy reálbércsökkenéssel, csakis a kelet-ázsiai mintájú állami beavatkozással. A növekedéshez szükség van „módszeres, fegyelmezett állami intervencióra, a fejlettség minden lépcsőfokán, segíteni kell a kiválasztott vállalatokat, hogy leküzdjék az alacsony minőség és termelékenység problémáit”. (Amsden [1994] 103–104 o.)

⁴ „A piaczgazdaságra való átmenet emberi és társadalmi költségei olyan súlyosak a legtöbb posztszocialista országban, hogy batorság feltételezni, miszerint az átmenet a liberális demokrácia intézményi rendszerében is megvalósítható.” (Gray [1993] 44. o.)

⁵ Az erős állammal foglalkozó irodalom kritikai áttekintését Bruszt [1992], [1995] adja.

De mi akadályozza meg, hogy az állam ismét a partikuláris érdekek foglyává váljon, ha visszatér a vállalati szintű beavatkozásokhoz? A fejlesztő állam hívei szerint ezt nem azért tudták elkerülni a kelet-ázsiai országok, mert sokuk autoritárius vonásokat mutatott, hanem mert magas színvonalú államapparátussal rendelkeztek. Éppen a hozzáértő és összetartó hivatalnoki testületet tartják ezen országok legértékesebb erőforrásának, s szerintük a kelet-európaiak is ennek látnák leginkább hasznát. Az állam autonómiája ebben a felfogásban szervezeteinek koherens cselekvésén múlik, ez pedig az állami tisztviselők hivatástudatán és felkészültségén. Szigorú kiválasztás révén a hivatalokba tehetősebb embereknek kell kerülniük, akiket aszerint kell megbecsülni, mennyire ragaszkodnak az eljárás racionalitás elveihez. Ha következetesen betartják a kiválasztás és előmenetel ezen szabályait, akkor várhatóan hasonló következetesség érvényesül majd a döntésekben is.⁶

A fejlesztő állam hívei javaslataikban rendszerint felhívják a hivatali szervezet áramvonalasítására (a feladatok világos elhatárolására, a kommunikáció javítására, a költségvetési elszámolás megszigorítására) és új közigazgatási iskolák létrehozására (*Amsden-Kochanowicz-Taylor* [1994] 181-205. o., *Kochanowicz* [1994])⁷. Egy céljaiban biztos, megalapozott szakértelemmel és testületi szellemmel rendelkező, s ennek megfelelően fizetett bürokrácia lebeg a szemük előtt, amely önmaga átalakítása után képes a társadalom átalakítását célzó intézmények és programok kidolgozására és megvalósítására is.

A tervektől a klánokig⁸

A posztszocialista gazdaságok átszervezésére a liberalisták a szabadpiacot, az új állampártiak pedig az erős, összetartó állami bürokráciát találják a legmegfelelőbbnek. A baj csak az, hogy a kelet-európai társadalmakban hiányzik mind a kifejlett piacok rendszere, mind a koherens államgépezet. Ha nem az előbbiekkal, akkor milyen létező intézményi erőforrásokkal vághatnak neki a posztszocialista társadalmak az átalakításnak? Miért nem használják ki az erős hálózataik lehetőségeit, mikor szervezésükben és működtetésükben évtizedes tapasztalataik vannak?

A posztszocialista korszak liberálisai és az átalakító állam hívei nem vállalják ezt a kiindulópontot. Az utóbbiak felfogása szerint éppen a régi, parazita érdekhálózatokkal szemben kell az államot minél magasabb falakkal körbevenni, s ha újraéledésük jelei tapasztalhatók, határozottan le kell törni őket. Adam Smithnek, a liberálisok ősatyjának elvi fenntartásai voltak a „kombinációkkal” szemben. Utódaik most ezzel igazolják jelenlegi politikájukat: meg akarják ugyanis gátolni, hogy a létező hálózatok visszakapcsolódjanak az államhoz. Egy ilyen folyamat aláásná jelszavuk hitelét, miszerint „a piacnak nincs alternatívája”.

A fejlesztő állam hívei már korántsem táplálnak ilyen mély bizalmatlanságot az asszociatív hálózatokkal szemben, akár hierarchikus, akár piaci alapon szerveződnek ezek. De mégsem várható tőlük, hogy a hálózatokat tekintsék az átalakítási folyamat intézményi kiindulópontjának, hiszen a megkésett iparosítás modelljével dolgoznak, amelyből hiányoznak az ilyesféle társadalmi intézmények. Éppen azért várják az államtól a beruházá-

⁶ „Kelet-Ázsiában számos gazdaságfejlesztéssel foglalkozó állami hivatalt kifejezetten úgy alakítottak ki, hogy intézményi szerkezete gátat vessen a hatékonyságrontó hivatali eljárásoknak és a járadékvadász magángazdasági szereplők befolyásának. Kelet-Ázsiában arra is sok példa akad, hogyan kell toborozni, kiválasztani és képezni a hivatalnokokat annak érdekében, hogy kiemelkedő minőségű munkát végezzenek.” (*Amsden-Kochanowicz-Taylor* [1994] 184–185. o.)

⁷ Lásd még: Governance and Development. The World Bank, Washington DC, 1992.

⁸ A fordítás nem adja vissza az eredeti szöveg szójátékát: *from plans to clans* – a szerk.

sok és a növekedés élénkítését, mert a *megkésett iparosítás modelljében szereplő atomizált gazdasági egységek* egyébként nem vállalnák a beruházások kockázatát. Röviden: éppen a fejlesztő államra hárul a gyengén fejlett társadalmi hálózatok intézményi helyettesítése.⁹ Mivel a fejlesztő állam hívei az átalakulóban lévő posztszocialista társadalmakat besorolták a „megkésett fejlődés”, illetve a „kései iparosítás” esetei közé, azt feltételezik, hogy gazdaságukban nem léteznek hálózat jellegű szerveződési formák. Emiatt arról is hallgatnak, hogy e hálózatok milyen szerepet játszhatnak az átalakulás során (Amsden–Kochanowicz–Taylor [1994], Henderson [1993]).

De mi a teendő, ha a gazdasági koordináció kiterjedt hálózatai mégiscsak léteznek? A szocialista országok végül is nem most kezdik az iparosítást, még akkor sem, ha a múlt rendszerben létrehozott ipari szerkezet alapvető átalakításra szorul. Szempontunkból azonban az a lényeges, hogy ebben az ipari szerkezetben létrejöttek a reciprocitás társadalmi viszonyaira épülő hálózatok és a társulás jellegű kapcsolatok. Ezek a hálózatok szándéktanulmányok következményei voltak annak a kísérletnek, amely során megpróbálták egy egész nemzetgazdaságot „tudományosan irányítani”. Az üzemi szinten kialakuló hiányok és szűk keresztmetszetek alkudozásra késztették a vezetőket és az informális csoportokat; a központi tervezés által kiváltott allokációs torzulások újratermelték a második gazdaság létfeltételeit, ahol kialakultak a főként mellékfoglalkozású vállalkozók hálózatai; a tervcéloknak megfelelni törekvő vállalatvezetők pedig kialakították a vállalatokat és helyi szervezeteket átszövő informális kapcsolatok sűrű hálózatait. A szocializmusban éppen azért nem volt intézményi vákuum, mert a hierarchikus viszonyok mellett párhuzamos struktúrák, a feladatok teljesítését elősegítő informális vállalatközi hálózatok jöttek létre. A kialakuló informális cselekvési módok, szervezeti formák és társadalmi kötelékek erőforrásokká, „aktívakká” válhattak: rájuk építve lehetséges volt kötelezettségek vállalása és az összehangolt fellépés (Stark [1992]).

A korábbi hálózati kötelékek egy része megszakad az átalakulóban lévő posztszocialista gazdaságok viszonyai között, mások viszont megerősödnek azáltal, hogy szerepet kapnak a vállalatok, egyének, bankok, helyi önkormányzatok és más gazdasági egységek túlélési stratégiáiban. Emellett új szálak is szövődnek, amint az említettek új vevőket és szállítókat, új jövedelem- és hitelforrásokat és új stratégiai szövetségeseiket keresnek. Ezen asszociatív kötelékek létezése arra készítetett bennünket, hogy a gazdasági átalakulás alapvető elemzési egységének ne az elszigetelt vállalatot, hanem a vállalatok hálózatát tekintsük. Már Gerschenkron és Hirschman is felismerte, hogy a vállalkozás valóságos alanya nem a sikerre törő magánszemély vagy az elszigetelt vállalat, hanem magánszemélyek és vállalatok hálózata. Ezt a felismerést a gazdaságszociológiai vizsgálatok is megerősítették a modern kapitalista társadalmak hosszú sorára vonatkozóan (Granovetter [1995]). E hálózatok nagyban elősegítik a kockázatvállalást, mert lehetőséget adnak a kockázatok szétterítésére. Ez megkönnyíti az átalakulóban lévő gazdaságoknak, hogy kijussanak a rossz egyensúlyi helyzetek csapdájából.

A szocialista korszakban nemritkán olyan vagyoni elemeket vontak össze egy-egy vállalatba, amelyek csak a központi tervezés logikája szerint kapcsolódtak össze. Az egyedi vállalatot tekintve az átalakítás egységének,¹⁰ az össze nem illő tőkeelemek szervezeti

⁹ „A fejlődésnek későn nekiindulók alapvető problémája, hogy hiányoznak azok az intézmények, amelyek lehetővé teszik nagy kockázatok szétterítését a tőketulajdonosok kiterjedt hálózatán belül, az individuális kapitalisták pedig sem nem képesek, sem nem érdekeltek vállalni e kockázatokat. Ilyen körülmények között az államnak kell a vállalkozókat helyettesítenie. ... Joggal lehet tehát »fejlesztő« államnak nevezni azokat az államokat, melyek sikeresen oldották meg a Gerschenkron és Hirschman által körvonalazott, illetve a Weber által kijelölt feladatokat.” (Evans [1992] 146–147. o.)

¹⁰ A posztszocialista tulajdonosi átrendeződés irodalmában bevett szokás az egyedi vállalatot tekinteni az átalakítás egységének. Figyelemre méltó kivétel az általános felfogás alól Kern–Sabel [1991], Sabel–Prokop [1996]. A kérdésre vonatkozóan lásd még Stark [1994] cikkét is.

elkülönítése vagy ugyanabban a vállalatban való átrendezése jöhet csak szóba. Esetenként sokkal gyümölcsözőbb lenne azonban a termelőeszközöket vállalatok szélesebb körén belül átcsoportosítani. Vállalatok hálózatait véve az átalakítás egységének, lehetővé válna az eszközök olyan átrendezése, ami jobban növelné a meglévő vagyon értékét. A transzformációs válság időszakában a vállalatközi hálózatok fékezhetik a tömeges csődhullámokat is (állami mentőakciók nélkül), s így meggátolhatják egyébként jól működő vagyoni elemek értékvesztését. A termelőeszközök hálózatokon belüli átrendezése során nem szükséges feltétlenül tulajdoni szempontból is összevonni a korábban egymástól függetlenül működtetett eszközöket egy hierarchikusan szervezett vállalatba. Mint alább látni fogjuk, a kelet-európai országokban léteznek olyan vállalatközi hálózatok, amelyek kibújnak John Williamson dichotomikus jellegű osztályozása alól (piac *versus* hierarchia).

Úgy tűnhet, mi egyszerűen hatékonyabb iparpolitikát szorgalmazunk azzal, hogy az átszervezés súlypontját az elkülönült vállalatról a vállalati hálózatokra javasoljuk áthelyezni. Ez így is lenne, ha az államot tekintenénk az átszervezés legfőbb szereplőjének, amely kijelöli az átalakítás nyerteseit és veszteseit. Ha valóban így gondolnánk, akkor nézeteink közel állnának az új állampártiak felfogásához. E kérdésben azonban nem az övékét, hanem liberális kollégáink álláspontját tesszük magunkévá, akik kételkednek benne, hogy az állami hivatalnokok a piaci szereplőknél több és pontosabb ismerettel rendelkeznek e döntések meghozatalához. Azt a liberális feltételezést azonban már nem osztjuk, hogy a piac a gazdasági koordináció egyedüli nem hierarchikus, decentralizált intézménye. Abból a felismerésből kiindulva, hogy a társadalmi hálózatok a gazdasági átalakulást is képesek előmozdítani, arra a következtetésre jutottunk, hogy ezeket a hálózatokat kettős értelemben is az átszervezés egységének kell tekinteni. Az átszervezésnek először is ezekre a hálózatokra kell irányulnia az elszigetelt vállalatok helyett, másrészt nem csekély mértékben a hálózat jellegű intézményekre lehet bízni az átszervezés gyakorlati megvalósítását is.

Azt sugallják nekünk a kelet-ázsiai vállalati hálózatok társadalmi beágyazottságáról az utóbbi időben megjelent tanulmányok, hogy döntenek nem a terv és a piac, se nem a klánok és a piacok között kell, hiszen nyitva áll egy további stratégiai lehetőség: a *piacokért való klánok* választása (Stark [1991]). Ennek belátásához különbséget kell tennünk a piaci *orientáció* és a piaci *koordináció* között: nem piaci intézmények sokféle változata is betölthet koordinációs funkciókat magas teljesítményt nyújtó, piaci orientációjú gazdaságokban (Schmitter [1988], Boyer [1991], Bresser Pereira [1995]). Mi azonban nem a kelet-ázsiai szerveződési formákat keressük Magyarországon és Csehországban. Szerintünk sajátos hálózati formák léteznek Kelet-Európában, amelyek legalább annyira különböznek a kelet-ázsiai változatoktól, mint utóbbiak a nyugat-európai kapitalizmustól.

Eszközök és kötelezettségek újjászervezése Magyarországon

Az ÁVÜ és egy magánvállalkozó viszonya a vállalati hálózatokhoz

Az Állami Vagyonügynökség hivatalos politikája kezdettől fogva az volt Magyarországon, hogy egymástól függetlenül, esetről esetre kell eldönteni és végrehajtani az állami vállalatok privatizációját. Az ügynökség felfogásától és működésétől teljesen idegen volt annak belátása, hogy az egymással funkcionális kapcsolatban lévő eszközöket át lehetne csoportosítani vállalatok szélesebb körén belül is, vagy hogy vállalatok hálózatát is lehetne az átszervezés egységének tekinteni. A német Treuhandanstalt is hasonló képet festett az általa folytatott politikáról. Ott a vállalatok átszervezése mindazonáltal gyakran megelőzte privatizációjukat, így ellentmondás feszült a gyakorlat és a nyilvánosságnak szánt

ideológia között (*Kern-Sabel* [1991]). Magyarországon viszont összhangban állt egymással a meghirdetett politika és az ügynökség praxisa. Az ügynökség kifelé azzal próbálta legitimálni tevékenységét, hogy elsősorban arra törekedett, minél több bevételt juttasson az állami költségvetésbe az egyes vállalatok eladási árából. Az ügynökség munkatársainak ösztönzése megfelelt ennek a célnak, hiszen jövedelmük és előmenetelük hivatalosan is attól függött, milyen árbevétel származott az általuk végigvitt ügyletekből. Eszközök vállalatok közötti átcsoportosítása még mérlegelésre sem került. Jellemző, hogy a nagyonügynökség egy általunk megkérdezett munkatársának halvány fogalma sem volt a folyosó túlsó végén dolgozó kollégájának munkájáról. Ő maga egy elektromos vezetékeket gyártó cég privatizációjáért volt felelős, kollégája pedig a cég beszállítójával, egy kohászati vállalattal foglalkozott. De nem volt tudomása a folyosó másik oldalán működő kollégájának ügyeiről sem, aki pedig a cég vevőjének, egy villanymotorokat készítő vállalatnak a privatizációját intézte.

Bár az ÁVÜ irányítói ellenezték a vállalatok eszközeinek szisztematikus átrendezését, a közvetlen ügyintézők pedig közömbösek voltak iránta, a gazdaság autonóm szereplői tisztában voltak az eszközök hálózati sajátosságaival, s ennek megfelelően intézték a vállalatok átszervezését. Ez megfigyelhető volt a hagyományos értelemben vett privatizációs ügyleteknél, de azokban az esetekben is, amikor a tulajdonosi átalakulás vállalati kereszttulajdonosi kapcsolatok sűrű hálózatát eredményezte.

Nézzünk először egy példát a hagyományos privatizációra, s arra, hogy a vevő miként vette figyelembe a vállalatok átszervezése során az eszközök hálózati sajátosságait! A Fotex vállalati csoport története 1984-ben kezdődött, amikor Várszegi Gábor megnyitott egy üzletet, ahol a korabeli magyar viszonyoktól eltérően, gyorsan és jó minőségben dolgoztak ki fényképfelvételeket. Az üzlet később egy hálózattá fejlődött, amiben az Eastman Kodak amerikai vállalat is részesedést szerzett. Két évvel a közös vállalat alapítása után, amikor a Kodak megpróbálta a többségi részesedést átvenni, Várszegi kivásárolta a Kodak tulajdonrészét, és egy új terjeszkedési programot indított el.

Stratégiájának az volt a lényege, hogy megvett nem kielégítően működő magyar állami vállalatokat, átszervezte azokat, s beépítette egy olyan vállalati hálózatba, amelyben szinergikus hatások jutottak érvényre. Viszonylag gyors egymásutánban megszerezte az ÁVÜ-től az Azúr, a Domus, az Ofotért és a Granvisus vállalatokat (az utóbbi szemüvegereteket gyártó kisebb cég volt). Felismervén azt, hogy a családok jelentős részének alig van szabadon elkölthető jövedelme Magyarországon, a Fotex arra állt rá, hogy minőségi termékeket és szolgáltatásokat nyújtson egy szűkebb, de magas jövedelmű réteg számára. Az említett vállalatok megszerzése után ezért felújította a legfontosabb budapesti üzleteiket, megváltoztatta megjelenésüket, kicserélte berendezésüket, bezárt néhány egységet, elbocsátott alkalmazottakat, s a korábbinál jobb minőségű termékeket kezdett forgalmazni.

Az említett szinergikus hatások több okra vezethetők vissza. A különféle üzletágak ugyanazon Fotex név alatti hirdetése nemcsak a reklámtevékenység gazdaságosságát növeli, hanem az újonnan megszerzett kereskedelmi hálózatokra is kiterjeszti a színvonalas kiszolgálásnak a vállalat nevéhez kapcsolódó jó hírét. A raktározási és készletgazdálkodási tevékenység centralizálása szintén a méretgazdaságosság kihasználását célozza, de emellett az eladóterek nagyságát is növeli az üzletekben a raktárterület rovására. A kezdeti egyetlen üzletből tehát kiterjedt vállalati hálózat jött létre egy évtized alatt, amely öt kiskereskedelmi üzletágban, illetve termelési ágazatban érdekelt, s egy tucat leányvállalattal rendelkezik. Ez a fejlődés részben annak köszönhető, hogy a cég összekapcsolta a különféle egységeinek összetartozó tevékenységeit.

Emellett még más tényezők is közrejátszottak a Fotex sikerében. Egyik ezek közül a vállalati kereszttulajdonosi kapcsolatok ügyes kihasználása volt. Még az Eastman Kodakkal

folytatott átvételi küzdelmet megelőzően Várszegi egy offshore vállalatot alapított Panamában, ami a magyar gyakorlatban újszerű kezdeményezésnek számított. Ez a postafiók jellegű, Blackburn International nevű cég a Fotex Rt. legnagyobb tulajdonosa, vagyis Várszegi e szervezeti eszköz révén gyakorol meghatározó tulajdonosi ellenőrzést a Fotex felett. A Blackburn International ezenkívül alkalmas még a váratlan nyereségek realizálására és az adókötelezettségek csökkentésére is.

A tipikus esetben nem a Fotex Rt. vásárolta meg a gyengén működő állami vállalatokat az ÁVÜ-től, hanem a Blackburn International. A leépítés (elbocsátások és üzletbezárások) első hulláma után a Fotex megvette tőle a megszerzett kereskedelmi hálózatokat. A Blackburn International azonban nem esett ki a képből, hiszen megtartott, vagy újra átvett akkora tulajdonosi részesedést, hogy mint „külföldi” beruházó adókedvezményben részesülhessen. Emiatt persze vitába keveredett az adóhatósággal, s az megkérdőjelezte az adókedvezmények jogosultságát. Az ilyen jellegű viták rendezésében, és sok egyéb okból is, nagy hasznára vannak a Fotexnek azok a befolyásos politikai, gazdasági és közéleti személyiségek, akik tagjai az Rt. igazgatótanácsának és felügyelőbizottságának. A Fotex tehát nemcsak a tárgyi eszközök hálózati tulajdonságaival van tisztában, hanem azzal is, hogy a vállalat vezető testületeiben helyet foglaló személyek szintén rendelkeznek kapcsolati hálózattal, amely szintén vagyoni értékkel bíró eszköznek számít.

A Fotex mellett, hogy az említett személyeken keresztül kapcsolatban áll sok más vállalat, bank és beruházási társaság vezető testületeivel, ennek kiegészítéseként közvetlen tulajdonosi szálakkal is kötődik más vállalatokhoz. A Fotexben tulajdonosi részesedése van a Postabanknak, a Magyar Daewoo Értékpapírnak (ez a dél-koreai Daewoo-csoport és a Magyar Hitel Bank közös beruházási vállalata), a Magyar–Amerikai Beruházási Alapnak és az Arany Brókernek.

A vállalatok vezető testületeinek személyi összefonódása és az intézményi tulajdonlás persze jól ismert a fejlett tőkésországok gyakorlatából is. Az előbbit igen alaposan tanulmányozták az amerikai kutatók, az utóbbival inkább a német elemzők vannak elfoglalva. Szempontunkból az az érdekes, hogy e jelenségek Magyarországon sem számítanak különlegességeknek, sőt éppen ellenkezőleg, mindenki számára természetesnek tűnnek. A következőkben arról lesz szó, hogy mennyire terjedtek el Magyarországon a vállalatközi tulajdonosi kapcsolatok, s hogy hasonlítanak-e ezek a Fotex adta mintához. Ez utóbbit úgy lehetne röviden jellemezni, hogy egy magánvállalkozó külföldi cégen keresztül tartja szoros ellenőrzés alatt hazai vállalatbirodalmát, amelynek itt is vannak vállalatközi tulajdonosi kapcsolatai, de ezek csak a tulajdonos-magánvállalkozó pozícióinak megerősítésére szolgálnak.

Az eszközök hálózati sajátosságai

Az alábbiakban csak röviden és utalásszerűen ismertetjük egy általunk elvégzett vizsgálat eredményeit, s a belőle levont következtetéseinket, mivel a magyar kereszttulajdonlási hálózatok sajátosságairól egy terjedelmesebb elemzés már korábban megjelent e folyóirat hasábjain (Stark [1994]). Mégsem lehet e részt teljesen elhagyni, s az Olvasót a hivatkozott cikkhez utalni, hiszen a rekombináns tulajdon magyar változatának vázlatos ismertetése nélkül nem lehetne összehasonlítást végezni sem a Fotex által képviselt „nyugatias” vállalati hálózattal, sem az alább részletesebben bemutatott cseh modellel.

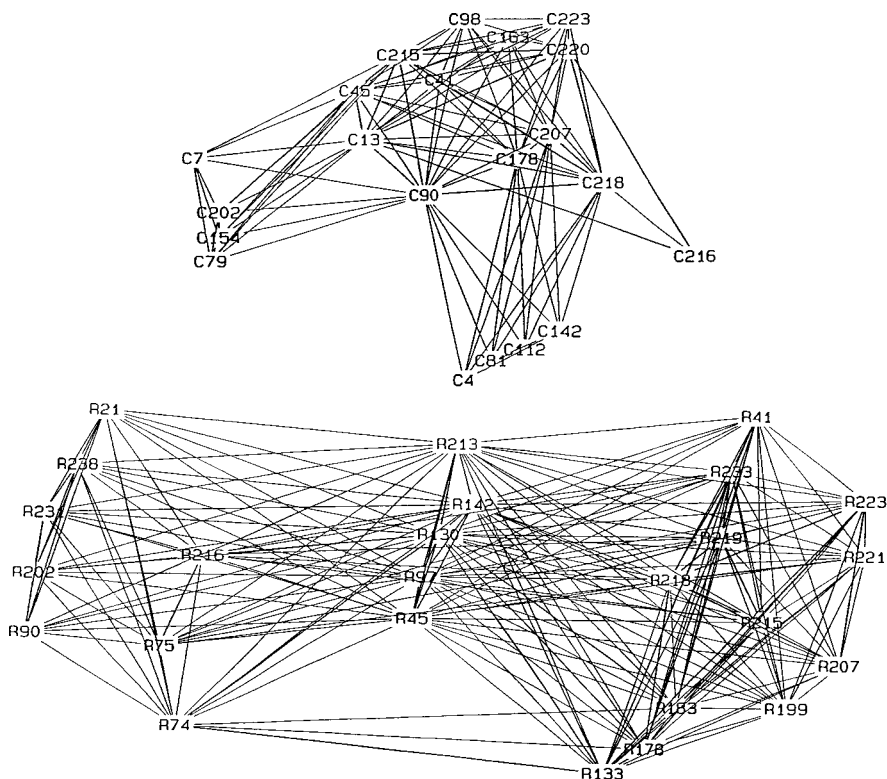
A vizsgálat során adatokat gyűjtöttünk a magyar cégbíróságnál a 200 legnagyobb magyar vállalat és a 25 legnagyobb magyar bank tulajdonosi viszonyairól az 1993-as állapotnak megfelelően. Mivel a vállalatok közül végül csak 195-nek az adataihoz jutottunk hozzá, a mintába végül is 220 vállalat, illetve bank került. Mivel e cégek legnagyobb

része korábban állami vállalat volt, amelyet azután társasági formába alakítottak át, leg-
többjükben még megtaláltuk az állami tulajdon valamilyen formáját és mértékét, azaz
részvényeik egy hányadát az ÁV Rt., az ÁVÜ, vagy/és valamely helyi önkormányzat
birtokolta. A rendszerváltás óta eltelt rövid idő ellenére a minta 16 százalékánál már
többségi külföldi tulajdont találtunk. Magyar magánszemélyek¹¹ csak a vállalatok 12
százalékánál rendelkeztek legalább 25 százalékos tulajdonosi részesedéssel.¹²

Milyen gyakori a vállalati kereszttulajdonlás a nagy cégek között? Mintánkban 87
esetben találkoztunk azzal, hogy egy másik magyar vállalat a legnagyobb húsz tulajdonos
közé került. Ebből 42 vállalat esetében, tehát a minta majdnem húsz százalékában a többi
magyar vállalat többségi részesedéssel rendelkezett. Az 1. ábra két különböző
kereszttulajdonosi hálózatot mutat be a mintában találtak közül, a vállalatokat, illetve
bankokat kóddal jelölve. Reális értékelésük érdekében meg kell jegyeznünk, hogy csak
azokat a cégeket tüntettük fel a rajzokon, amelyeknek a többi szereplő közül legalább két
másikkal voltak tulajdonosi kapcsolatai. Ezenkívül minden megjelenített szereplő a leg-
nagyobb vállalatok 220-as mintájához tartozott. Ezért a rajzokon jelzett kapcsolatok kö-
zül némelyek a magyar vállalati hálózatok legjelentékenyebb kötéleihez tartoznak.

1. ábra

Két magyar vállalati kereszttulajdonosi hálózat



¹¹ Várszegi Gábor természetesen nem tartozik közéjük, mert panamai offshore vállalata révén ellenőrzi a Fotex Rt-t.

¹² Mivel vállalatonként csak a legnagyobb húsz tulajdonosra terjedt ki felmérésünk, ezen arányok csekély mértékben torzítottak lehetnek. A magyar tulajdonosi struktúra meglehetősen koncentrált, ezért vállalatonként legfeljebb a részvények tíz százalékát veszthettük szem elől.

Az 1. ábrán bemutatott tulajdoni minta alapvetően eltér a Fotex esetétől. A Fotexnél olyan vállalatátvételi módszerrel találkoztunk, amely a nyugati gyakorlatból ismerős. Itt viszont azt látjuk, hogy a nagyvállalatok kölcsönösen tulajdonosi részesedést szereztek egymásban. A Fotex jellegzetes példája a soktevékenységű vállalatnak, amelyet egyetlen központból irányítanak. Az ábrán viszont olyan vállalatközi tulajdonosi hálózatokat láthatunk, amelyeknek nincs határozott és nyilvánvaló központjuk. Ezekben az intézményi tulajdonosi hálózatokban a bankok fontos szerepet játszanak, de távolról sem azt, mint a németországi bankok. A hagyományos modell szerint a német bankok központi helyet foglalnak el, mert saját részesedésük és a kisbefektetők képviselte révén döntő szavuk lehet a vállalatok kritikus időszakában. A magyar hálózatokban a bankoknak előkelő hely jut ugyan, de mégsem állnak a központban, és többnyire a vállalatoknak is van legalább akkora tulajdonosi részesedésük a bankokban, mint megfordítva.

A hálózati kapcsolatok által kialakított szervezeti formát *rekombinátnak* neveztük el (Stark [1994]). A rekombinátnokban működő szereplők tudatában vannak eszközeik kölcsönös függőségének, s átcsoportosításuknál nincsenek feltétlenül tekintettel sem a formális szervezeti határookra, sem a magán- és az állami tulajdon közötti választóvonalra. A rekombinátnban megvalósított átszervezések ezért lehetőséget teremtenek a meglévő eszközállomány értékének növelésére. A magyar rekombinátn tehát a vállalatközi hálózatok olyan mintája, amely alternatívája lehet az elkülönült egységekből álló piacnak és a hierarchikus szervezeti formáknak is.

A kötelezettségek hálózati sajátosságai

A rekombinátnok kialakulásával és a keretükben megvalósuló átszervezésekkel párhuzamosan az ÁVÜ változatlanul ragaszkodott a vállalatok egyenkénti és a többitől elválasztott privatizációjához. Hozzá hasonlóan jártak el más minisztériumok, illetve az állam egyéb szervei is. Ezek olyan megoldásokat dolgoztak ki a vállalati kötelezettségek rendezésére, amelyek szintén az egyes vállalatra mint elkülönült egységre irányultak, s nem figyeltek fel a kötelezettségek hálózati jellegére.

A kötelezettségek menedzselésének története 1991-re nyúlik vissza. Ekkor a magyar kormány alapvetően megváltoztatta a gazdasági reguláció három lényeges elemét annak érdekében, hogy fenntartsa vezető helyét a külföldi beruházásokért és hitelekért folyó regionális versenyben. Az 1992. január 1-jén életbe léptetett új számviteli törvény előírta a vállalatoknak a nyugati típusú számviteli elvek alkalmazását. Az egyidejűleg hatályba lépő csődtörvény kemény személyes büntetést kilátásba helyezve kényszerítette a vállalatok vezetőit, hogy csődöt jelentsenek, ha az új elvek szerint tevékenykedő könyvelők vészjelet adnak. Az egy hónappal megelőzően bevezetett banktörvény is azt célozta, hogy a magyar kereskedelmi bankok a nyugatiak mintájára működjenek.

A kormányzat úgy gondolta, a meglévő reguláció kiigazításával újabb kis lépéseket tesz a fejlett piacgazdaság felé. E kis lépések azonban éppen a szakadék irányába vezettek. A megindított csőd- és felszámolási eljárások száma 1992 végére meghaladta a tízezret. Ez tízszerese volt az előző évinek, pedig a vállalatok éppen 1991-ben élték át a KGST-piac összeomlásának legdurvább sokkját. Mindez lecsapódott a magyar bankrendszerben is. A piros vonal alá került vállalatok egyharmada-fele beszüntette a hitelek törlesztését, a bankokat pedig az új banktörvény kötelezte a csődöt jelentett vállalatok hiteleinek leminősítésére. A bankok profitja és költségvetési befizetései drámaian visszaestek, tőke megfelelési mutatójuk pedig negatívvá vált.

A regulációs sokk következtében válságba került bankszektor megmentésére a kormányzat nagyvonalú tervet dolgozott ki. Az 1992-es hitelkonszolidációs és feltőkésítési

program keretében hatalmas összegben vett át rossz hiteleket a bankoktól és vállalatoktól, köztük a „piszkos tizenkettőnek” elkeresztelt állami mamutcégektől is. De a bankkonszolidáció és a vállalati feltőkésítés nem állította helyre a bankszektor szilárdságát. 1993 végére a rossz banki hitelek összege újra elérte a konszolidációt megelőző szintet, s a tíz legnagyobb kereskedelmi bank tőkeMegfelelési mutatója ismét a nulla körül mozgott, vagy az alá esett.

A kormányzat erre új mentőakciót szervezett, amely azonban a korábbihoz képest több sajátosságot mutatott. Most nem vette meg a rossz hiteleket a bankoktól, hanem feltőkésítette őket az első lépésben, s utána már tőlük várta, hogy a vállalatokat rászorítsák pénzügyi helyzetük rendezésére. Azáltal viszont, hogy hatalmas összegű friss tőkét pumpált az állam a bankokba, a Pénzügyminisztérium vált a nagy kereskedelmi bankok legfőbb részvényesévé. A tulajdonosi kontroll azonban nem hozta automatikusan magával az állami akarat hatékonyabb érvényesítését. A bankok továbbra sem mutattak különösebb hajlandóságot arra, hogy a konszolidációs alapokat vállalati átszervezésre fordítsák a rossz adósok körében. A Pénzügyminisztérium pedig tulajdonosi jogai ellenére sem volt képes nyomon követni, valójában mire is használják a bankok a nekik juttatott alapokat.

Az államilag szervezett nagyarányú mentőakciók nemcsak az államadósságot, az adósságszolgálatot és ezen keresztül a költségvetési deficitet növelték meg, hanem káros hatással voltak a gazdasági szereplők magatartására is. Ők már kidolgoztak stratégiát a kockázatok kezelésére, s ez éppen a kockázatok szétterítése volt a kiépített vállalati hálózatok révén. Látván azonban a bőkezű adományokat, természetesen kinyújtották kezüket az állam pénztárcája felé is. Meglévő kockázatmegosztási stratégiájukat kiegészítették az új, kockázattáruházási stratégiával is. Érdekes változás következett tehát be a konszolidációs programok nyomán a paternalizmus magyarországi természetrajzában. A paternalizmus az eszközök centralizált menedzselésének formáját öltötte az államszocializmus időszakában, a posztoszocialista átalakulás első éveiben azonban az állam a vállalati kötelezettségek centralizált menedzselésére tett kísérletet.

Eszközök és kötelezettségek újjászervezése Csehországban

A kötelezettségek hálózati sajátosságai

Vaclav Klaus jelenlegi cseh miniszterelnök már korai beszédeiben és politikai nyilatkozataiban körvonalazta következetes neoliberális álláspontját. A privatizáció fogalmához például rendszeresen a gyors és tömeges jelzőt illesztette, az ár- és külkereskedelmi liberalizációt pedig könnyörtelennek festette le. Klaus számára az allokációs hatékonyság legfőbb veszélyeztetői a különféle kötődések voltak: a vállalatokat az államhoz kötő szubvenciók, a vállalatokat egymáshoz kötő kereskedelmi hitelek s a vállalatokat a helyi közigazgatáshoz fűző informális kapcsolatok. Azért tartotta szükségesnek visszazorításukat, mert bennük a vállalati kockázatvállalás akadályozóit látta. Klaust senki sem vélhette volna 1991-ben a fejlesztő állam hívének: az általa megingathatatlanul képviselt neoliberális nézetek szerint a beruházásokat és a növekedést nem lehet ösztönözni a vállalkozói kockázat csökkentésével, szétterítésével vagy megosztásával. Éppen ellenkezőleg: a kockázatvállalást ki kell kényszeríteni a kockázatmegosztó hálózatok felszámolása révén is. Ideológiai meggyőződésüknek megfelelően, Klaus hívei el is fogadtattak egy szigorú csődtörvényt a csehszlovák parlamentben 1991 októberében.

Bár a Klaus-féle csődtörvény nyilvános tálalása sok decibellel hangosabb volt a magyar megfelelőjénél, a kettő között volt egy ennél fontosabb különbség is: Csehországban csak jelentős késéssel, 1993 áprilisában léptették életbe az elfogadott törvényt, s az akkor

sem váltott ki számottevő csődhullámot (*McDermott* [megjelenés alatt], *Brom–Orenstein* [1994]). A csődreguláció könyörtelen végrehajtása helyett a cseh kormány éppen hogy aktív *csődelles* politikát folytatott, amit a különféle államigazgatási és gazdasági intézmények összehangolt módon érvényesítettek. A Nemzeti Vagyonalap a privatizációs bevételekből szubvencionálta a privatizációra előkészített állami vállalatokat. Létrehozta egy konszolidációs bankot, amely átvette a szocialista korszakból örökölt vállalati hitelek jelentős részét, s alapjuttatással segítette a legnagyobb kereskedelmi bankokat a lejárt vállalati hitelek továbbgörgetésében. E kereskedelmi bankok vonakodtak csőd- és felszámolási eljárásokat indítani a vállalatokkal szemben, s nagy részük volt a csődtörvény életbe léptetésének többszöri elhalasztásában. A cseh ipari és kereskedelmi minisztérium pedig többször is kezdeményezett sokoldalú tárgyalásokat csekély privatizációs reménnyel kecsegtető nagy állami vállalatok tucatjainak megmentéséért (*Hrncir* [1995], *Ham–Svejnár–Terrell* [1995], *McDermott* [megjelenés alatt]). Olyan határozott volt ez a csődelles politika, hogy 1992 novembere és 1993 októbere között csak 993 csődeljárást indítottak meg (legtöbbjüket kis magánvállalatok ellen) (*Brom–Orenstein* [1994]), s egyetlen nagyobb állami vállalatot sem számoltak fel (*Rutland* [1993]). Emlékeztetőül: Magyarországon nagyjából ugyanezen idő alatt több mint tízezer csőd- és felszámolási eljárást indítottak meg.

Miért nem követte a cseh kormány saját elveit és a magyar példát? Klaus és csapata először is pragmatikusan felmérte, hogy veszélybe sodorná privatizációs stratégiája sikerét, ha az utalványos privatizációra kijelölt állami vállalatokat még a tulajdonosi átalakulás előtt csődbe kergetnék. Az utalványos privatizáció előkészítése és lebonyolítása azonban tovább tartott, mint azt kezdetben hitték, s így az állami szubvenciókat is hosszabb ideig kellett folyósítani. Emellett azonban az is szerepet játszott a cseh kormány csődelles politikájában, hogy a magyar döntéshozóknál sokkal tisztábban látták a kötelezettségek hálózati sajátosságait. Tudatosságukra vall az is, hogy a cseh ipari és kereskedelmi minisztérium egymilliárd koronát fordított egy számítógépes rendszer kiépítésére, amely a vállalati tartozások és követelések feldolgozására szolgált. Célja az volt vele, hogy felderítse a zárt követelésláncokat (például: *A* vállalat tartozik *B*-nek, *B* tartozik *C*-nek, *C* pedig *A*-nak), amelyek egyszerű könyvelési művelettel rendezhetők. A vállalati kötelezettségek mindössze 9,1 százalékát sikerült így kiegyenlíteni az első lépésben (*Brom–Orenstein* [1994]), a programnak azonban más haszna is volt. A kötelezettségek hálózatának számítógépes feldolgozása ugyanis élesen rávilágított arra, hogy: 1. a vállalatok tökéletesen tisztában voltak kölcsönös függőségükkel, s emiatt kereskedelmi hitelekkel is hajlandók voltak stratégiai partnereiket a víz felett tartani; 2. hosszú adósságláncolatok esetén néhány szem kiszakítása hatalmas csődhullámot vált ki, ez pedig a bankszektor is veszélybe sodorja (*McDermott* [megjelenés alatt]).

Bár a cseh gazdaságot a lengyel ellentétben nem kínozták hiperinfláció, s olyan hatalmas adósság sem terhelte, mint Magyarországot, egészségét mégis fenyegette bankrendszerének veszélyeztetettsége. 1991-ben a banki hitelek állománya a GDP 66 százalékára rúgott Csehszlovákiában az OECD számításai szerint, miközben ugyanezen arány 46 százalék volt Magyarországon, s csak 30 százalék Lengyelországban (*McDermott* [megjelenés alatt] 22. o.). A hitelállomány magasabb aránya tudatosította a cseh bankároknál adósaik kölcsönös pénzügyi függőségét; a cseh feldolgozóipar monopolisztikus jellege pedig rádöbentette az ipari és kereskedelmi minisztérium tisztviselőit a termelésbeli függőségek rendszerére. Ha agresszív módon próbálták volna meg behajtani egy-egy vállalat tartozásait, akkor ez kiiktatta volna létfontosságú termelési inputok egyedüli hazai gyártóit. Ennek eredményeképpen számos további vállalat eszközeinek értéke is csökkent volna. Mire lenne jó eszközeink tartozásokká változtatása? – kérdezték a cseh vállalatok, s a bankokkal karöltve lobbizni kezdtek a csődtörvény felfüggesztéséért.

E lobbizás sikeréhez mindazonáltal még egy tényező hozzájárult. Klaus kormányfő felfogta ugyanis, hogy a tömeges csődök nemcsak a gyors privatizáció sikerét veszélyeztették volna, hanem a szélesebb értelemben vett reformpolitikája társadalmi támogatottságát is. A kisszámú eladó és vevő közötti igen szoros függőségek miatt néhány vállalat bezárása vagy gyors leépítése dominóhatást váltott volna ki, ami nagyarányú munkanélküliséget idézett volna el több régióban.¹³ A pártpolitikai csatározásokban Vaclav Klaus nem ismer irgalmat, kerüli azonban a közvetlen összeütközéseket a társadalom szélesebb rétegeivel (*Rutland* [1993]).

Érdekes különbséget mutat tehát az általunk vizsgált két ország a kötelezettségek menedzselésében. Magyarországon az Antall-kormány a szociális piacgazdaság jelszavát hangoztatta ugyan, de az állam oly gyorsan magára hagyta a gazdaságot, hogy a következmények rövid időn belül nem mindennapi mértékű beavatkozásra kényszerítették. A másik oldalon a cseh kormány neoliberais kinyilatkoztatásai ellenére sem vonult ki a gazdaságból, hanem sokkal kiegyensúlyozottabb politikát folytatott. Mindig tekintettel volt a társadalmi béke fenntartására és a politikai társadalmi támogatottságának megőrzésére. Az ideológia és a gyakorlati politika viszonyát azonban nem lehet egyszerűen úgy értelmezni, hogy ellentmondás feszül a kettő között Csehország esetében. Vaclav Klaus maga is elismeri, hogy látomása ugyan van a jövődő társadalomról, de tervrajza nincsen hozzá. Tervrajz hiányában azonban rugalmasan és pragmatikusan tudott a körülményekhez alkalmazkodni; pragmatikus fordulataival és rugalmas elhajlásaival pedig fenn tudta tartani politikai hitelét. Ezt persze úgy értelmezi, mint programjának társadalmi megerősítését. A lényeg azonban az, hogy pragmatizmusa türelmessé tette a társadalmat vele szemben, s így a későbbiekben is lehetősége van politikai kezdeményezésekre.

Azt is meg kell azonban állapítanunk, hogy ez a pragmatizmus magán a programon is rajta hagyta a nyomát, és ez emiatt szolid revizionista beütést kapott. Idézzünk magának a legilletékesebbnek – *The Ten Commandments Revisited* című – az írásából! „Az alapvető reformstratégiát arra kell építeni, hogy a lehető legnagyobb mértékben megosszuk az átalakulás jelentékeny költségeit. A költségek megosztására nemcsak társadalmi szempontból van szükség (hogy el lehessen fogadtatni a növekvő jövedelmi és vagyoni egyenlőtlenségeket), hanem gazdasági okokból is (hogy közösen viseljék a vállalatok az öröklött terheket: az eladhatatlan termékek készletezésének költségeit, a régi rossz hiteleket, a befejezetlen beruházásokat, a be nem hajtható külföldi követeléseket stb.)” (*Klaus* [1993b] 36–39. o.). Ha nem tudnánk, hogy Vaclav Klaus elkötelezett neoliberais gondolkodó és államférfi, azt hihetnénk, hogy az előbbi sorokat, s másokat is az idézett esszéből, a fejlesztő állam valamely híve írta, a kelet-ázsiai tapasztalatok által ihletve. Esszéje végén a szerző valóban ki is tér az átalakulóban lévő kelet-ázsiai országok megszívlelendő tapasztalataira. Dicséri az „óvatos és pragmatikus megközelítésüket” az árelenőrzés megszüntetésének Kelet-Európában alkalmazott „big bang” módszerével szemben, s elismeri „a duális iparszerkezet elkerülhetetlen voltát”. Ebben a szerkezetben „a hagyományos állami vállalatok támogatott hiteleket kapnak az állami bankoktól”, a kormányzat pedig „exportösztönző eszközök sorát” alkalmazza.

¹³ „A Cseh Köztársaságban kiemelkedő sikert értek el a munkanélküliség megfékezésében. Ez annak köszönhető, hogy a kormányzat hajlandó volt a privatizációs bevételek segítségével vállalatokat a víz felszínén tartani; ösztönözte a magánszektor növekedését, és széles körben finanszírozta a közhasznú munkavégzés átmeneti időre szóló lehetőségét. Egyre több vállalat áll a csőd szélén, de a kormányzat s a vele együttműködő bankok eddig megakadályozták, hogy jelentősebb számú csőd bekövetkezzen.” (*Ham-Svejnár-Terrell* [1995] 143-144. o.)

Az eszközök hálózati sajátosságai

Vaclav Klaus nézetei figyelemre méltó változáson mentek keresztül a privatizációra vonatkozóan is. Eredetileg úgy gondolta, hogy az újszerű módszerrel megvalósított privatizáció gyorsan megfosztja az államot és a többi érdekeltséggel rendelkezőt a tulajdontól, így a vállalkozói döntésekben kizárólag a jövedelmezőség szempontjai fognak érvényre jutni. Idézett tanulmányában viszont már így ír: „Fontosabb dolog kedvező feltételeket teremteni a nem állami vállalatok, köztük a kis magánvállalatok számára, és javítani az állami vállalatok vezetését, mint maga a privatizáció.” (Klaus [1993b] 70–72. o.). A privatizációs program megalkotásánál viszont még arra törekedtek, hogy világos jogosultságokkal rendelkező, szuverén tulajdonosok kezébe adják az eszközöket, s ezúton elkerüljék a vegyes tulajdoni formákat, valamint a zavaros szervezeti kötődéseket, amelyek oly jellemzők a magyar gyakorlatra. E célokat a sokat magasztalt utalványos privatizációval óhajtották elérni.

Úgy tűnt kezdetben, a csehszlovák gazdaságpolitikuskok népi kapitalizmust akarnak létrehozni, hiszen állampolgárok millióinak tulajdonhoz juttatását tervezték. Az érintettek mindazonáltal kevésbé érdeklődtek a privatizáció iránt a számítógépes árverés első fordulójá előtt. Az alacsony részvétel problémája akkor oldódott meg, amikor a privatizációs beruházási alapok (amelyek létrehozása a program első változatában még nem is szerepelt) ezerszázalékos hozamot ígértek a beruházási pontjaikat nekik átengedő állampolgároknak. Ők persze a szocializmus időszakában kialakult viselkedési mintákat követték: kerülvén a kockázatot, nem szándékoztak részt venni a beruházási játszmában, de garantált jövedelmet remélve, készséggel kinyújtották kezüket érte.

Az utalványos privatizáció kétségkívül népszerűvé tette Vaclav Klaust, aki az időközben megtartott választások eredményeként pénzügyminiszterből miniszterelnökké léphetett elő. Népi kapitalizmus helyett azonban egy kissé furcsa finánckapitalizmus született Csehországban. Az utalványos privatizáció első fordulóját követően csak a beruházási pontok 28,1 százaléka maradt az állampolgárok kezén, a többi felett a 429 beruházási alap rendelkezett. A kilenc legnagyobb beruházási társaság az általa létrehozott számos beruházási alap révén begyűjtötte a beruházási pontok 48,5 százalékát.¹⁴ Ezek a számok még nem is érzékeltetik teljes mértékben a tulajdon feletti rendelkezés koncentrációját, mert a „privatizált” vállalatok igazgatótanácsi helyeit túlnyomórészt a legnagyobb befektetők képviselői foglalják el.¹⁵

A cseh finánckapitalizmusban nem szakadtak el, ehelyett átrendeződtek az állam és a gazdasági egységek kapcsolatai. Maguk a beruházási társaságok sem minősíthetők egyértelműen magánvállalatoknak: a kilenc legnagyobb alap közül hatot olyan pénzügyi intézmények (bankok és biztosítók) alapítottak, amelyek döntően állami tulajdonban vannak.¹⁶ De még ennél is fontosabb, hogy a bankok, a beruházási alapok és társaságok között a kereszttulajdonosi szálak sűrű szövédéke jött létre (lásd a 2. ábrát). A beruházási társaságok, amelyeket a nagybankok alapítottak, az utalványos privatizáció során jókora részesedést szereztek magukban a nagy beruházási, takaré- és kereskedelmi bankokban is. A laza szabályozás lehetővé tette, hogy a beruházási társaságok származékos beruházási alapokat hozzanak létre, amelyek révén a szabályozást megkerülve, részesedést szerezhettek abban a pénzügyi intézményben is, amely magát a beruházási társaságot létrehozta. De nem is az a legfontosabb strukturális jellegzetesség, hogy a beruházási alapok részesedést szereztek az őket alapító bankokban, hanem hogy tulajdonosi kapcsó-

¹⁴ PlanEcon Report. Vol. VIII, 1992. december 31., 8–9. o.

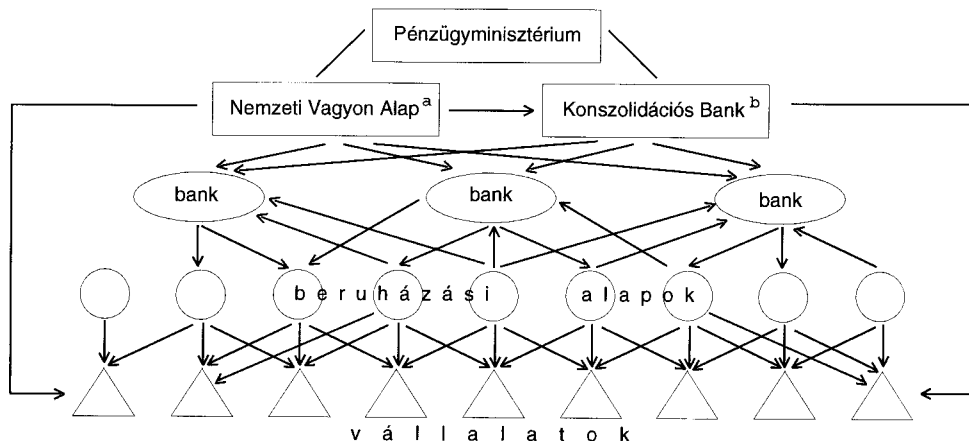
¹⁵ Brom–Orenstein [1994] szerint a 13 legnagyobb befektetési társaság rendelkezik az utalványos privatizáció első hullámában létrehozott igazgatótanácsi helyek 75 százalékával.

¹⁶ A maradék három közül kettőt német és osztrák bankok hoztak létre, harmadik a legnagyobb „független” befektetési társaság, a Harvard Capital and Consulting.

latok igen sűrű hálózata szövődött a legnagyobb beruházási alapok és a legnagyobb bankok között. De nemcsak a bankokon keresztül kötődnek egymáshoz a cseh beruházási alapok, hanem azáltal is, hogy egymással osztoznak sok vállalat tulajdonosi jogain. Az utalványos privatizáció szabályai szerint egy-egy beruházási alap legfeljebb húszszázalékos részesedést szerezhetett egy vállalatban, s így a vállalatok a beruházási alapok találkozási pontjaivá váltak.

2. ábra

Kereszttulajdonosi és finanszírozási hálózat a cseh gazdaságban



^a A Nemzeti Vagyronalap még mindig rendelkezik a „privatizált” vállalatok könyv szerinti értékének hozzávetőleg húsz százalékával.

^b A Konzolidációs Bank a cseh közepes és nagyvállalatok mintegy nyolcvan százalékának legfőbb hitelezője.

Az utalványos privatizáció eszerint nem vágta el a különféle kötődéseket, hanem újjászötte ezeket. Ennek eredményeképp olyan kapcsolati hálózat jött létre, ahol a szereplők sokasága nemcsak a szokásos üzleti viszonyban áll egymással, hanem közösen formálhat igényt az egymástól kölcsönösen függő eszközök tulajdonosi jogaira is (*Sabel* [1993], *Sabel-Prokop* [1996]). A részt vevő vállalatok, bankok, beruházási társaságok, helyi hatóságok, kormányzati hivatalok e hálózaton keresztül azonosítják a megmentendő vállalatokat, dolgoznak ki stratégiákat az eszközök átszervezésére, ebben a hálózatban alkudoznak az erőforrások elosztásáról, s tárgyalják meg az egymás közti viták elintézésének szabályait, illetve intézményeit is (*McDermott* [megjelenés alatt]).

Nem a cseh állam alkotta e hálózatot, de részt vesz a működtetésében. Nem a fejlesztő állam szerepkörét látja tehát el, amely maga helyettesíti a nemlétező kötődéseket. Nem a pók, amely megszötte a hálót, de (eddig legalább még) nem is a légy, amely fennakad benne. Maga is a háló része.

Fináncióke vagy tőkepiac?

Most még korai lenne felmérni, hogy a beruházási társaságok által gyakorolt mezoszintű irányítás javítja-e vagy rontja a portfóliójukba tartozó vállalatok vezetésének hatékonyságát. Azokra a gazdaságpolitikai vitákra azonban nem korai felhívni a figyelmet, amelyek lényeges befolyást gyakorolhatnak a cseh gazdasági intézményrendszer fejlődésére. E

viták közül az egyik a beruházási társaságok és a vállalatok viszonyáról bontakozott ki. A reguláció, mint már említettük, *ad hoc* módon húsz százalékból limitálta egy-egy beruházási alap tulajdonosi részesedését a „privatizált” vállalatokban. Nem korlátozta viszont az alapok részvételi arányát a vállalatok igazgatótanácsában. Az érvényes regulációval kapcsolatban három markáns álláspont alakult ki.

Az első szerint a szabályozást változtatlanul kell hagyni. Akik ezt vallják, azok közvetve a *menedzseri kapitalizmus* mellett kardoskodnak. Nem véletlen, hogy ezen álláspont legfőbb szószólói a nagyvállalatok vezetői, akik úgy érvelnek, hogy nem célszerű egy láthatólag jól működő rendszert felbolygatni. Szempontjukból tényleg jól működik a húszszázalékos tulajdonosi limit, mert a szórt tulajdon mindig nagyobb mozgásteret ad a vállalatvezetők számára, mint a koncentrált tulajdon. Azért is kedvezőbb számukra, hogy több beruházási alap osztozik a vállalat részvényein, mert így nagyobb lehetőségük van *érdekeik megjelenítésére*. A beruházási alapok képviselhetik ugyanis a vállalatok érdekeit vertikálisan, az alapokat létrehozó bankokkal szemben, és kifelé, a különböző állami intézmények irányában. Ez a menedzseri álláspont pozitív szerepet tulajdonít a *hangnak* (*voice* – Hirschman kifejezése), vagyis annak, hogy a vállalatvezetők hallathassák hangjukat a gazdasági intézményrendszerben.

A második álláspont szerint semmiféle korlátozásnak nincs helye a vállalatok és a beruházási alapok viszonyában, tehát el kell törölni a húszszázalékos részesedési limitet is. Ezt a véleményt a pénzügyminisztérium, a bankok és maguk a beruházási alapok képviselik; ők érthető módon a *finánciózás rendszer* hívei. Érvelésük szerint a beruházási alapoknak szabad kezdet kell kapniuk vállalatok megszerzésére, arra, hogy belátásuk szerint beavatkozzanak a vállalatok közvetlen vezetésébe, valamint a vállalatok tevékenységének összehangolására a beruházási alapok kiterjedt hálózatán belül. Ha szorosan kézben tartják a vállalatok vezetését, akkor a bankok nem válhatnak a vállalatok foglyává, se a hitelkapcsolatok, se az áttételes (a beruházási alapokon keresztül) tulajdonosi kapcsolatok révén. Szempontjukból nem annak van jelentősége, hogy a menedzserek hallathassák hangjukat, hanem hogy *lojálisak* legyenek – ne egy-egy konkrét vállalathoz, hanem a vállalatok feletti finánciózás csoportokhoz. Ezt szolgálná a vállalatok, beruházási alapok és bankok kapcsolatainak szorosabbra fűzése, valamint a vezetői életpályák kialakítása is. A menedzserek eszerint oldalirányban is mozgathatók lennének a vállalatok között, s nyitva állna előttük a felemelkedés lehetősége a vállalatok feletti irányítói hierarchiába is.

A harmadik álláspont hívei is eltörölnék a beruházási alapok részesedésére vonatkozó húszszázalékos korlátozást, szigorúan korlátoznák viszont a beruházási alapok képviselőinek részvételét a vállalatok vezető testületeiben. E szerint a bankok által létrehozott beruházási alapok egyáltalán nem képviselhetnék magukat a testületekben, s a többi beruházási alap is csak a vállalatok kevesebb jogosítvánnyal rendelkező felügyelőbizottságában. A vállalatok vezetése és tulajdonosai között meg kell tehát szakítani az intézményes kapcsolatokat, hogy hangok se hallatszanak, s lojalitás se kössön, mert mindez korlátozza a *tulajdonosok kilépési lehetőségeit*. Az alapoknak valóban szabad kezdet kell kapniuk a tulajdonosi részesedések adásvételében, de nem szabadna beleszólniuk a vállalatok irányításába. A vállalatokhoz fűződő intézményes kötődések híján az alapok portfóliómenedzserei nem lennének másra tekintettel, mint a részvények árfolyamának és a vállalatok osztalékának alakulására. Ez az álláspont tehát nem a vállalatok irányítási rendszerének javítására, hanem a tőkepiac hatékonyságának növelésére helyezi a hangsúlyt. Ennek a *tőkepiaci megközelítésnek* a híveit a cseh nemzeti bankban és a parlament liberális padsoraiban lehet megtalálni.

Látható tehát, hogy a vitatott megszorítások lazítása vagy szigorítása döntő módon

befolyásolja a beruházási alapok és a vállalatok kapcsolatait. Remélhetőleg az is világossá vált, hogy a bemutatott három álláspont képviselői alapvetően eltérő nézeteket vallanak a cseh gazdaság jövőbeli evolúciós irányáról.

*

Eddigi vizsgálódásaink arra mutatnak tehát, hogy a vállalatközi kapcsolatokból fejlődtek ki a hálózatok Magyarországon. Ezekbe néha bankok is beépültek, de hiányoznak a bankok és a beruházási társaságokhoz hasonló mezoszintű intézmények közötti kötelékek. A cseh eset ennek a tükörképe. Ott a tulajdonosi hálózatok kiformalódása elsősorban mezoszinten ment végbe, vagyis a bankok és a beruházási alapok szintjén; a vállalatok közötti közvetlen tulajdonosi kötelékek azonban ritkák. A hálózati elemzés nyelvén kifejezve: miközben a magyar hálózatok szorosan kapcsolódnak a vállalati szinten, de lazán a mezoszinten, a cseh hálózatoknál ez éppen fordítva van.

Ez a különbség is alátámasztja azt, hogy a gazdasági átalakulás jellege erősen függ az adott országok korábban bejárt útjától (*Bruszt–Stark* [1991], *Stark* [1992], *Bruszt* [1992], *Frydman–Rapaczynski* [1994]). A magyar vállalatok jelentős autonómiára tettek szert az 1968-tól bevezetett részleges gazdasági reformok révén. Rugalmasabban választhatták meg partnereiket a szállítói és a vevői oldalon, s létrehozhattak bedolgozó hálózatokat a magánszektor protovállalkozóival, illetve később magával az anyacég belső vállalkozásaival is. Az is lényeges volt, hogy a tulajdonosi átalakulást elősegítő törvényeket (társasági és átalakulási törvényt) már a rendszerváltás megindulása előtt életbe léptették, s ezt a gazdaság szereplői kihasználhatták a politikai interregnum időszakában. Ennek eredményeképpen megvolt az a kapcsolatrendszer és jogi keret, amely lehetőséget adott a vállalatközi tulajdonosi hálózatok kiépítéséhez.

A cseh vállalatok ezzel szemben csak igen csekély autonómiát élveztek. Mégsem az volt a helyzet, mint gondolnánk; a csehszlovák állam ugyan erősen elnyomó jellegű volt, gazdasági területen azonban csak korlátozott szuverenitással rendelkezett. Nem a rámenős vállalatok korlátozták cselekvési lehetőségeit, hanem a mezoszintű irányítás erős hálózatai, az ipari egyesülések (*McDermott* [megjelenés alatt]). E tekintetben tehát Csehszlovákia nemcsak Magyarországtól különbözött, ahol a reformoknak köszönhetően a vállalatok számottevő tulajdonosi jogosítványokhoz jutottak, de az NDK-tól is, ahol a hatalmas kombinátokat mindig szoros állami ellenőrzés alatt tartották. A régi csehszlovák rezsimben az ipari egyesülések jelentős mozgástérre tettek szert: felelősséget viseltek az ágazatukba tartozó vállalatok termelésének és szerződéses kapcsolatainak megszervezéséért. Olyan ellenállóak voltak ezek az egyesülések, hogy túléltek néhány megsemmisítésükre irányuló kísérletet is a kommunista hatóságok részéről. Pontosan ezen a mezoszinten, s nem a vállalatok szintjén találhatunk erős tulajdonosi hálózatokat a jelenlegi cseh gazdaságban is.

A tulajdonosi átalakulást egyik országban sem lehet úgy jellemezni, hogy az állami tulajdon egyszerűen magántulajdonná vált. A megszületett tulajdonforma Magyarországon és Csehországban is zűrzavaros egyvelegét mutatja a magán- és az állami tulajdon sajátosságainak. A szervezeti határokat mindkét országban minduntalan áthágják a Möbius-szalag módjára egymásba fonódó szervezetekben (*Cui* [megjelenés alatt]), s kifejlesztik a rekombináns tulajdon (*Stark* [1994] különböző formáit). E tulajdoni formák lehetőséget nyújtanak a szereplőknek portfóliójuk diverzifikálására a nagyon eltérő jellegű eszközök között. Ez megnöveli manőverezési képességüket, valamint a szervezeti túlélés esélyeit az átmeneti gazdaságok sokszorosán bizonytalan körülményei között. A gazdasági szereplőknek ugyanis nemcsak a piaci véletlenszerűségekkel kell számolniuk az átmeneti gazdaságokban, hanem az is bizonytalan számukra, hogy milyen kritériumai vannak a

sikernek, mi számít értéknek, és éppen milyen szelekciós mechanizmusok vannak érvényben.

Magyarországon az állam esetről esetre, egymástól függetlenül járt el mind a vállalatok privatizációjában, mind a vállalati kötelezettségek menedzselésében. Ennek ellenére az eszközök új konfigurációi a vállalatközi tulajdonosi hálózatokban alakultak ki. A cseh állam tisztában volt a kötelezettségek hálózati sajátosságaival, s részt vesz azokban a mezoszintű hálózatokban, ahol tárgyalások folynak, és döntés születik az eszközök újjászervezéséről. A láthatatlan kéz egyik esetben sem az állam keze érintésétől kel életre, hanem a hálózatok hozzák működésbe. Lehet, hogy nem ez a legjobb starthely, de innen mégiscsak el lehet indulni.

Hivatkozások

- AMSDEN, A. [1994]: Can Eastern Europe Compete by „Getting the Prices Right”? Contrast with East Asian Structural Reforms. Megjelent: *Andreas Solimano–Osvaldo Sunkel–Mario I. Blejer* (szerk.): *Rebuilding Capitalism: Alternative Roads after Socialism and Dirigism*. Ann Arbor (MI), The University of Michigan Press.
- AMSDEN, A.–KOCHANOWICZ, J.–TAYLOR, L. [1994]: *The Market Meets its Match: Restructuring the Economies of Eastern Europe*. Cambridge (MA), Harvard University Press.
- BOYER, R. [1991]: Markets within Alternative Coordinating Mechanisms: History, Theory and Policy in the Light of the Nineties. Conference on the Comparative Governance of Sectors, Brighouse, Svájc.
- BRESSER PEREIRA, L. C. [1995]: Latin-Amerika az „állam válsága” megközelítés fényében. *Közgazdasági Szemle*, 6. sz.
- BROM, K.–ORENSTEIN, M. [1994]: The Privatized Sector in the Czech Republic: Government and Bank Control in a Transitional Economy. *Europe-Asia Studies* 46 (6), 893–928. o.
- BRUSZT LÁSZLÓ [1988]: A centralizáció csapdája. *Medvetánc*, 1. sz.
- BRUSZT LÁSZLÓ [1992]: Transformative Politics: Social Costs and Social Peace in East Central Europe. *East European Politics and Societies* (6). 52–70. o.
- BRUSZT LÁSZLÓ [1995]: Miért támogatnák a kelet-európaiak a kapitalizmust? *Politikatudományi Szemle*, 3. sz.
- BRUSZT LÁSZLÓ–STARK, D. [1991]: Remaking the Political Field in Hungary: From the Politics of Confrontation to the Politics of Competition. *Journal of International Affairs* (45), 201–245. o.
- BRUSZT LÁSZLÓ–STARK, D. [1994]: *Deliberative Association*. Megjelent: *Bruszt László–Stark, D.: Pathways from State-Socialism*. Cambridge University Press.
- CUI, Z. [megjelenés alatt]: Epilogue: A Schumpeterian Perspective and Beyond. Megjelent: Yang Gan–Zhiyuan Cui (szerk.): *China: A Reformable Socialism?* London–New York, Oxford University Press.
- EVANS, P. [1992]: *The State as Problem and as Solution*. Megjelent: *S. Haggard–R. Kaufman* (szerk.): *The Politics of Economic Adjustment*. Princeton University Press.
- FRYDMAN, R.–RAPACZYNSKI, A. [1994]: *Privatization in Eastern Europe: Is the State Withering Away?*. Budapest, CEU Press.
- GRANOVETTER, M. [1995]: *Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy*. *Industrial and Corporate Change* Vol. 4 No.1.
- GRAY, C. [1993]: *From Post-Communism to Civil Society: The Reemergence of History and the Decline of the Western Model*. Megjelent: *Ellen, F. P.–Miller, F. D. Jr.–Paul, J.* (szerk.): *Liberalism and the Economic Order*. Cambridge University Press, 25–60. o.
- HAM, J.–SVEJNAR, J.–TERRELL, K. [1995]: *Czech Republic and Slovakia*. Megjelent: *S. COMMANDER–F. CORICELLI* (szerk.): *Unemployment, Restructuring and the Labor Market in Eastern Europe and Russia*. Washington DC, The World Bank, 91–146. o.

- HENDERSON, J. [1993]: Against the Economic Orthodoxy: On the Making of the East Asian Miracle. *Economy and Society* (22), 200–217. o.
- HRNCIR, M. [1995]: Reform of the Banking Sector in the Czech Republic. Megjelent: *J.P. Bonin–Székely P. István* (szerk.): *The Development and Reform of Financial Systems in Central and Eastern Europe*. London, Edward Elgar, 221–256. o.
- KERN, H.–SABEL, C. [1991]: Between Pillar and Post–Reflections on the Treuhand’s Uncertainty About What to Say Next. Kézirat, MIT, november.
- KLAUS, V. [1993a]: Adam Smith’s Legacy and Economic Transformation of Czechoslovakia. *Business Economics* 28(1), 7–9. o.
- KLAUS, V. [1993b]: The Ten Commandments Revisited. *The International Economy*, szeptember 36–39. o. és október, 70–72. o.
- KOCHANOWICZ, J. [1994]: Reforming Weak States and Deficient Bureaucracies. Megjelent: *J. M. Nelson–J. Kochanowicz–Mizsei Kálmán–O. Munoz* (szerk.): *Intricate Links: Democratization and Market Reforms in Latin America and Eastern Europe*. New Brunswick, Transaction Books.
- KORNAI JÁNOS [1992]: The Post-Socialist Transition and the State: Reflections in the Light of Hungarian Fiscal Problems. *American Economic Review* 82(2), 1–21. o.
- MCDERMOTT, G. A. [megjelenés alatt]: Rethinking the Ties that Bind: The Limits of Privatization in the Czech Republic. Megjelent: *G. Grabher–D. Stark* (szerk.): *Legacies, Linkages and Localities: The Social Embeddedness of the Economic Transformation in Central and Eastern Europe*. London–New York, Oxford University Press.
- PISTOR, K.–TURKEWICZ, J. [1996]: Coping with Hydra: State Ownership after Privatization. Megjelent: *Frydman, R.–Gray, C.–Rapaczynsky, A.* (szerk.): *Corporate Governance in Russia and Eastern Europe*. Central European University Press and Oxford University Press, Budapest, London.
- RUTLAND, P. [1993]: Thatcherism, Czech-Style: Transition to Capitalism in the Czech Republic. *Telos*, No. 94 Winter, 103–129. o.
- SABEL, C. [1993]: Constitutional Ordering in Historical Perspective. Megjelent: *Fritz W. Scharp* (szerk.): *Games in Hierarchies and Networks*. Boulder (Colo), Westview Press, 65–123. o.
- SABEL, C.–PROKOP, J. [1996]: Stabilization through Reorganization? Some Preliminary Implications of Russia’s World Markets in the Age of Discursive Quality Standards. Megjelent: *Frydman, R.–Gray, C.–Rapaczynsky, A.* (szerk.): *Corporate Governance in Russia and Eastern Europe*. Central European University Press and Oxford University Press, Budapest, London.
- SACHS, J. [1994]: The Reformers Tragedy. *The New York Times*, január 23., *The Boston Globe*, január 21.
- SCHMITTER, P. C. [1988]: Sectors in Modern Capitalism: Modes of Governance and Variations in Performance. Paper presented at the Conference on “Markets, Institutions and Cooperation” in Honor of Ezio Tarantelli. Kézirat.
- STARK, D. [1991]: Privatizáció Magyarországon. A tervtől a piachoz vagy a tervtől a klánhoz? *Közgazdasági Szemle*, 9. sz.
- STARK, D. [1992]: Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe. *East European Politics and Societies* (4), 351–392. o.
- STARK, D. [1994]: Új módon összekapcsolódott régi rendszerelemek: rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban, I., II. *Közgazdasági Szemle*, 11. és 12. sz.