

Kuczi Tibor

Kisvállalkozás és társadalmi környezet

“Digitális tananyag fejlesztése a Szociológia Mesterképzéshez (SZOCMEST)” című, TÁMOP 4.1.2-08/2/A/KMR-2009-0010 számú projekt megvalósítása során készített tananyagok elektronikus publikációja.

Kisvállalkozás és társadalmi környezet

Kuczi Tibor

Jelenkutató Alapítvány, 2011

Kisvállalkozás és társadalmi környezet

Kuczi Tibor

Szerzői jog © 2011 Jelenkutató Alapítvány

Az elektronikus könyv a TÁMOP 4.1.2-08/2/A/KMR-2009-0010 sz. Digitális tananyag fejlesztése a Szociológia Mesterképzéshez (SZOCMEST) projekt keretében, a Jelenkutató Alapítvány szervezésében és támogatásával készült a

TEREPMUNKÁK SOROZAT 6. KÖTETEKÉNT

A sorozat szerkesztőbizottsága

Csoba Judit

Juhász Pál

Kovács Katalin

Kuczi Tibor

Marelyin Kiss József

Órszigethy Erzsébet

Tímár Judit

Váradi Mónika Mária

Závada Pál

Az elektronikus könyvet lektorálta: Váradi Monika Mária

A képanyagot válogatta és szerkesztette: Marelyin Kiss József, Nagy Petra

Digitalizálta: Program Produkt Informatikai Kft.

Felelős vezető:

Jelen tankönyv-tananyag a Kisvállalkozás és társadalmi környezet című könyv átdolgozott, kibővített változata. (Az első kiadás adatai. Kiadó: Replika Kör, Budapest, 2000. Szerkesztő: Horváth Ágota, ISBN: 963 03 9760 9)

Budapest, 2011. június 30.

Tartalom

ELŐSZÓ A DIGITÁLIS KIADÁSHOZ	5
BEVEZETÉS A DIGITÁLIS KIADÁSHOZ	1
BEVEZETÉS	3
1. fejezet	7
Bevezető	7
1. szakasz: a Verlag-rendszer	8
A kézműves kultúra piacot akadályozó hatása	9
Mérési problémák	10
2. szakasz: 19. századi gyárpar	10
A hierarchia koordinációs tökéletlenségei a 19. századi gyárakban	11
A gyárüzemek és a kisvállalkozások kapcsolata	12
3. szakasz: taylorizmus–fordizmus	13
Tömegtermelés	13
Piac helyett hierarchia – az autógyártás példája	13
A tömegtermelő üzemek és a kisvállalkozók kapcsolata	15
Tömegtermelés és piacteremtés	16
A vállalatok növekedése	16
Vertikális növekedés	17
Növekedés a tevékenységek diverzifikálásával	17
Holdingok	17
4. Szakasz – kihelyezési hullám	19
Illeszkedési felületek a kisvállalkozások és a nagyvállalatok között	19
Milyen okok mozdították el a hierarchiát a piac felé?	21
A kisvállalkozások és a nagyvállalatok kapcsolatának alakulása Magyarországon (Szelényi és Kostello [1996[193]] alapján)	21
1. szakasz: lokális piac	21
A hiánygazdaság ellentmondásai és a kisipar	22
2. szakasz: szocialista vegyes gazdaság	22
3. szakasz: piacorientált gazdaság	23
2. fejezet	24
A KISVÁLLALKOZÁSI FORMA ÚJJÁSZÜLETÉSE	24
Hálózatosodás	27
A kisvállalkozók típusai	28
KISVÁLLALKOZÓK MAGYARORSZÁGON	30
3. fejezet	34
Beágyazottság és hálózatosodás	38
Strukturális beágyazottság	38
Intézményes beágyazottság	39
4. fejezet	40
A VÁLLALKOZÁSOK ELFOGADOTTSÁGA MAGYARORSZÁGON	46
5. fejezet	49
Morális konszenzus – racionális konszenzus	53
Család és vállalkozás Magyarországon	55
Család és vállalkozás 1989 után	57
Erőforráshiány – családi stratégiák	59
Bizalomhiány – családi stratégiák	60
6. fejezet	63
Az egyén kapcsolatainak változása és a nyelv	64
Mikroszelekció	65
Makroszelekció	66

Szinkronikus és diakronikus összefüggések – a megnevezés problémái	66
KAPCSOLATSZERVEZŐDÉSI MINTÁK A MUNKASZERVEZETEN BELÜL	69
Családiasság	69
Paternalizmus	70
Patrónus-kliens kapcsolat	72
Racionális, piaci jellegű szívességcsere – kaláka a kisvállalkozók között	73
Kooperáció a kisvállalkozások között	76
7. fejezet	82
KIKBŐL LESZNEK VÁLLALKOZÓK – A FELMÉRÉSEK SZERINT	82
KIKBŐL LESZNEK VÁLLALKOZÓK – A TERÜLETI MEGOSZLÁS SZERINT	86
KIKBŐL LESZNEK VÁLLALKOZÓK – AZ ÉLETUTAK TÜKRÉBEN	92
Mire jó a diploma?	98
Mivel pótolható a diploma?	101
Munkahely az önállósodás előtt	103
NEKILÓDULÁS	104
8. fejezet	106
KREÁLNI – KREÁCSOLNI	107
BARKÁCSOLNI – KREÁCSOLNI	110
BARKÁCSOLÁS VAGY KREÁCSOLÁS	114
„ÖRÖK” KREÁCSOLÁS	117
9. fejezet	118
A KICSIK ÉS NAGYOK KÖZÖTTI KÜLÖNBSÉGEK	118
MEGFIGYELÉSI EGYSÉG – MŰKÖDÉSI MEZŐ	119
KOLLEKTÍV AKCIÓK, ELMOSÓDOTT SZERVEZETI HATÁROK	121
NÖVEKEDÉS: A MŰKÖDÉSI MEZŐ HATÁRAINAK KIJEBB TOLÁSA	124
KIS MÉRET	125
MAGAS HALANDÓSÁG	127
Képek, illusztrációk	128
FELHASZNÁLT IRODALOM	173

ELŐSZÓ A DIGITÁLIS KIADÁSHOZ

A 2000-ben megjelent *Kisvállalkozás és társadalmi környezet* című könyvem új, digitalizált kiadását oktatási célok indokolják. A könyv elektronikus változata könnyen hozzáférhető és kényelmesen használható lesz nem csupán idehaza, hanem a határon túli gazdaságszociológiai oktatásban is. Jelenleg három határon túli egyetemen folyik mesterképzés, illetve indul el a közeljövőben: a Babeş–Bolyai Tudományegyetemen, a Sapientia Erdélyi Magyar Tudományegyetemen és a Selye János Egyetemen. Mindhárom képzőhelyen folyik, illetve lesz gazdaságszociológia-oktatás.

Az elektronikus tankönyv elkészítéséhez sokféle segítséget igényeltem és kaptam. A közös munka még 2008–2009 fordulóján kezdődött a pályázati terv elkészítésével, majd folytatódott a pályázat beadásával, amelyben Kiss Márta vitte a vezető szerepet. Mire kiderült, hogy a BCE–ELTE–JELAL közös pályázata támogatásban részesül, addigra Marelyn Kiss József és Nagy Petra vette át a digitális tankönyvkészítés szervező-tervező munkáinak irányítását.

Hálás vagyok Schuch Attilának, Borbély Anikónak, Nagy Petrának, az alapítvány ösztöndíjas és állandó munkatársainak, hogy a könyvem első kiadásáról elektronikus kópia nem lévén, a betűhibákat gondosan kijavítva, újra feldolgozták az első kiadás szövegét.

Köszönöm a könyv lektorának, Váradai Monika Máriának a hivatalos megbízását messze túlteljesítő munkáját; nem csupán értő kritikát írt a kéziratról, hanem segítségünkre volt a szándékunk szerinti gondos szerkesztésben.

Köszönöm Rácz Katalinnak, Szuhay Péternek és másoknak a közlésre átengedett fotókat, hogy mondandóm illusztrációjaként felhasználhassam azokat. A szöveg végére „szerkesztett” képtárban közölt fotók nagyobb része a kötet mondanivalóját, néhol hangulatát, a korai vállalkozások valódi társadalmi környezetét illusztrálják.

Köszöntetem tartozom Marelyn Kiss Józsefnek, a Jelenkutató Alapítvány vezetőjének, aki fáradhatatlanul szervezte, segítette a munkát, könyvem átdolgozásán kívül minden gondot levett a vállamról.

Schiffer Katalin önzetlenségét is feltétlenül meg kell köszönni, aki édesapja, Schiffer Pál (1939–2001) jogörökösaként hozzájárult a dokumentumfilmes hagyaték oktatási célú felhasználásához. A kötethez a Videoton saga címmel készített filmtrilógia első, egyórás részét választottuk, amelynek valóságos szereplői a vállalkozóvá válás, a kapitalizálódás egy sajátságos útjáról-módjáról mesélnek. Arról ugyanis, hogy mit tehet az ember, ha 15–30 év biztos gyári munka után egyik napról a másikra csődbe jut az üzeme, s munkát kell találni. Mert a munka a „melós” mindene.

ELŐSZÓ AZ ELSŐ KIADÁSHOZ

Könyvemben elsősorban azokra az empirikus kutatásokra támaszkodom, amelyeknek részese lehettem az elmúlt tizenkét évben. Az első kisvállalkozás-vizsgálatot 1988-ban végeztük Laky Teréz vezetésével, s ebben Kovács Gézával, Neumann Lászlóval és Vajda Ágnessel vettem részt, a zárótanulmányt Vajda Ágnessel szövegeztük. A kilencvenes években két kisvállalkozói adatfelvételt is készítettünk (az elsőt az OTKA, a másodikat a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány anyagi támogatásával), a kutatásban Czakó Ágnessel, Lengyel Györggyel és Vajda Ágnessel dolgoztam együtt, az összegző tanulmányokat egy-egy kiadványban tettük közzé.

A kilencvenes évek derekán Makó Csabával végeztünk terepmunkát a Galga mentén, vizsgálatunkat a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány támogatása tette lehetővé. A Galga menti településeken szerzett tapasztalatok nélkül nagyon szegényes lenne ez a könyv. A mezőgazdasági vállalkozásokról szerzett élményszerű ismereteimet annak köszönhetem, hogy részese lehettem egy nemzetközi kutatásnak, amelynek Nigel Swain volt a vezetője; a kilenc magyar településre kiterjedő vizsgálatot Andor Mihállyal végeztük.

Köszönettel tartozom kollégáimnak, barátaimnak, hogy együtt dolgozhattam velük az említett közös kutatásokban és a munkáinkat összegző tanulmányok elkészítésében. Sokat merítettem a munkákból. Fájó, hogy Vajda Ágnes már nem olvashatja ezt a könyvet.

Külön köszönet illeti Laky Terézt, aki nemcsak hozzásegített egy sor probléma tisztázásához, hanem mint egykori főnököm a Munkaügyi Kutatóintézetben nagy toleranciával kezelte, sőt buzdította az intézeti kutatásokba gyakran egyáltalán nem illő kísérleteimet. Lekötelezettje vagyok Juhász Pálnak, akivel hosszú és rendszeres beszélgetésekbe bonyolódva könyvem jóformán minden lényeges gondolatát megvitattuk, s aki így akaratlanul is e szöveg társszerzőjévé vált.

Hálás vagyok Császi Lajosnak, Hadas Miklósnak és Szalai Erzsébetnek a baráti buzdításokért és hasznos tanácsokért, amelyek nélkül talán el sem készült volna ez a könyv.

Jólesett az az alaposág és figyelmesség, amellyel Andor Mihály, Czakó Ágnes, Császi Lajos, Hadas Miklós, Juhász Pál, Laky Teréz, Lengyel György, Sik Endre, Spéder Zsolt és Szalai Erzsébet elolvasták kéziratomat; kritikai megjegyzéseik, ötleteik sokat segítettek.

BEVEZETÉS A DIGITÁLIS KIADÁSHOZ

Valamivel több mint tíz év telt el könyvem első kiadásának megjelenése óta. Ez elég hosszú idő ahhoz, hogy néhány kérdésben – az időközben elolvasott szakirodalom, a hallgatók visszajelzései a Vállalkozásméletek egyetemi kurzusomon és a terepmunkák hatására – megváltozzon a véleményem. Ma már másként látom a kisvállalkozások és a nagyvállalatok közötti eltéréseket, mint korábban. Könyvemben a nagyvállalatokról valamiféle ideáltipikus képet adtam, hogy ezzel szembeállítva élesebben megrajzolhassam a kisvállalkozások jellegzetességeit. Ideje, hogy fölülvizsgáljam az ezzel kapcsolatos elképzeléseimet.

Nem szerencsés tudniillik a 20. század elején a tömegtermeléssel kiformalódott weberi racionális-bürokratikus szervezeti formát, a valóban zárt, ideáltipikusan a külvilággal csak a piacon keresztül érintkező nagyvállalatot az egészen más korszakban (a jelenben) működő kisvállalkozásokkal összehasonlítani. A vállalatoknak és a kisvállalkozásoknak is megvan a maguk története. Más szervezeti forma és ebből következően különböző mértékű nyitottság vagy zártság jellemezte a 19. századi gyárat, a 20. század első harmadában kialakult nagyméretű (az értékesítés, beszerzés, kutatás-fejlesztés tevékenységeket is magában foglaló) vállalatokat, illetve az 1980-as években megindult kihelyezési hullám nyomán hálózatokba szerveződő cégeket. A kisvállalkozások különböző mértékben kapcsolódhattak a 19. század gyáraihoz, a 20. század elején-közepén a nagyvállalatokhoz, s megint másként a hálózatokhoz. Nem szerencsés tehát a vállalatot és a kisvállalkozásokat összehasonlítani, egymással szembeállítani, meg kell vizsgálni ezeknek a történelmileg változó formáit. E kérdés tisztázásához egy új fejezetet iktattam be, amely mindjárt e bevezető után következik.

A kisvállalkozók és társadalmi környezetük összefüggéseinek jobb megértését szolgálhatja, ha a családra, rokonságra, szívességi cserekapcsolatokra nem pusztán erőforrásként tekintünk (ahogy könyvem első kiadásában tettem), hanem a gazdasági szereplők viselkedését meghatározó koordinációs formaként is. Ebben a kiadványban kiindulópontként a koordináció két tiszta típusát különböztetem meg, amelyek egymástól világosan megkülönböztethető módon határozzák meg a gazdasági szereplők viselkedését. Az első forma a piac: itt az egyének viselkedésüket az árjelzésekhez igazítják; a második forma pedig a hierarchia: a viselkedést itt a felülről jött parancsok és munkaköri leírások szabják meg (csak a hierarchia csúcán gyakorolják a vállalkozói funkciókat, igazodnak az árjelzésekhez). A két alapforma mellett fontos szerepet tölthet be a társadalmi és a hatósági koordináció. Az előbbi esetben a gazdasági szereplők viselkedését szociális szabályok, az utóbbiban pedig törvényi előírások vezérlik.

A két fő koordinációs forma, illetve társadalmi szabályok, elvárások, bizalom stb. egyszerre is érvényesíthetik hatásukat a gazdasági élet szereplőire (a negyediket a teljesség kedvéért említettem meg, a későbbiekben nem lesz róla szó), legyenek vállalati alkalmazottak, menedzserek vagy kisvállalkozók, sőt többnyire éppen a hibrid koordináció a jellemző. Például a nagyvállalatok alkalmazottainak magatartását formálja az adott szó, bizalom (társadalmi koordináció), miközben a szervezet tagjaiként utasításokat hajtanak végre a munkaköri leírásokban, belső szabályzatokban leírtak szerint. A kisvállalkozók viselkedésének megértéséhez ugyancsak hozzájárulhat, ha a koordinációs problémákat is bevonjuk az elemzésbe, hiszen ügyleteik során nem csupán árjelzésekre reagálnak, viselkedésüket irányíthatja a lojalitás vagy a megrendelő „utasítása”.

A különböző történelmi korszakokban az egyes koordinációs formák eltérő mértékben lehetnek jelen a gazdasági életben. (E kérdés áttekintésével kezdődik a jelen kiadvány.) Mint látni fogjuk, az, hogy éppen melyik koordinációs forma van túlsúlyban, alapvetően a mérés (szabványosítás) megoldatlanságaival függ össze. Például, ha a szabványok nem terjednek ki az alkatrészekre, akkor a vállalkozások tartózkodnak megvásárlásuktól, hiszen nincs garancia a méretpontosságukra, minőségükre, így inkább úgy döntenek: maguk állítják elő. Ellenkező esetben viszont biztonsággal megvásárolhatják a piacon. Ma már a szabványosítás csaknem mindenre kiterjed (alkatrészekre, anyagokra, ügyvitelre stb.), így nagyobb terük van a piaci tranzakcióknak, következésképpen a kisvállalkozásoknak is; ha teljesíteni tudják a szabványokban lefektetett követelményeket, s ezt igazolni is tudják (l. a különböző ISO-minősítéseket), akkor lehetőségük nyílik a nagyvállalatok beszállítóivá válni.

Az új 1. fejezet végén párhuzamba állítottam a kisvállalkozások és a nagyvállalatok kapcsolatának történelmi változásait Szelényi Iván és Erik Kostello piaccgazdasági átmenetre vonatkozó elméletével. Itt arra mutatok rá,

hogy a szocializmus időszakában kicsik és nagyok kapcsolatát ugyan alapvetően a politika határozta meg (hatósági koordináció), mégis jól kivehetők a párhuzamok a világgazdaságban zajló változásokkal.

Az 1. fejezetben bevezetett koordinációs problematikán kívül nincs radikális változtatás könyvem eredeti témáin s magán a szövegén sem. Ahol szükséges volt, új részeket toldottam be, így a 2., a 6. és a 7. fejezetet kibővítettem. A 2. fejezetben a hálózatosodás kérdéskörét érintem, illetve a kisvállalkozások tipologizálására vonatkozó néhány kísérletet mutatok be.

A 6. fejezetben a kapcsolatok változásának, dinamikájának elemzésével egészítettem ki az ott leírtakat. Emellett a kisvállalkozások kooperációjának jobb megértése érdekében vázlatos áttekintést adok a cégek térbeli egymásmellettségéből származó előnyökről. Itt a nagyvállalatokról esik szó, jelezve, hogy a nagyobb szervezetek is hasznot húznak a földrajzi tömörülésből. Ezt a fejezetet némileg átszerkesztettem: a kapcsolatszerveződési mintákat új rendben tárgyalom, azt hangsúlyozandó, hogy a családiasság és paternalizmus, illetve részben a patrónus-kliens viszony a hierarchikus koordináció kiegészítése, helyettesítése. Ezekkel alkalmanként hatékonyabban lehet megoldani bizonyos munkaszervezeti problémákat. A patrónus-kliens viszonyt, illetve a szívességcsere intézményét pedig a piaci koordináció kiegészítőjeként, alternatívájaként lehet felfogni.

A 7. fejezetbe is beillesztettem egy új részt, *Mire jó a diploma?* címmel. Itt a diploma jelentőségét új szempontból elemzem: arra mutatok rá, hogy az indulás utáni években az egyetemen, főiskolán végzettek önálló vállalkozásukat mintegy fölhúzzák a felsőoktatásban elsajátított színvonalra, olyan „munkahelyet” teremtenek maguknak saját vállalkozásukban, amelyet jó eséllyel betöltöttek volna, ha történetesen nem önállósodnak. Az elemzéssel visszautalok az 1. fejezetben leírtakra, miszerint a hálózatosodás egyik feltétele a tudás szabványosodása volt.

A fõnt vázolt változtatásoknál tekintettel voltam arra, hogy a könyvem eredeti megközelítése, a kultúra és gazdaság szempontjainak együttes érvényesítése továbbra is hangsúlyos maradjon.

BEVEZETÉS

Könyvemben a társadalmi és a kulturális tényezőknek a kisvállalkozásokban betöltött helyét, szerepét szeretném kijelölni. Annak bizonyítására törekszem, hogy a szociokulturális megközelítés nélkülözhetetlen a kisszervezetek alapításának és működésének megértéséhez. A társadalmi környezet és a kultúra gazdaságra gyakorolt hatásának tézise ma már széles körben elfogadott. A japán nagyvállalatok foglalkoztatási gyakorlatát, szervezeti megoldásait vagy a dél-koreai vállalatcsoportok közötti kapcsolatokat aligha érthetjük meg, ha kizárólag a munkaerő-piaci hatásokat vagy a racionális szervezéseméleti kritériumokat tartjuk szem előtt. A fordizmus és a toyotizmus különbsége nem a véletlen műve. Mégis: a társadalmi környezet és a kultúra súlyának, szerepének jelentősége radikálisan különbözik a kis és a nagy szervezetekben! A kisvállalkozások nem egyszerűen jobban beágyazottak szűkebb világuk emberi viszonyaiba, a hagyományokba, mint a nagy cégek, hanem beágyazottságuk természete is más. Azt tekintem feladatommak, hogy az önfoglalkoztatókat, mikrovállalkozásokat, kisszervezeteket¹ ne kicsinyített nagyvállalatként értelmezem, amelyeket hasonló terminusokban szokás leírni, mint a piac bármely más szereplőjét, hanem megtegyem az első lépéseket a kisvállalkozások sajátosságainak feltérképezése felé. A döntő különbség a nagyok és a kicsik között az, hogy az előbbiek mesterséges, az életvilágtól elkülönülő intézményi keretek között, az utóbbiak viszont a tulajdonos személyes – társadalmi és kulturális – terében szerveződnek meg és működnek.

Írásomban arra keresem a választ, hogy az önállóosodó társadalmi kis világa – családja, rokonsága, környezetének kapcsolatszerveződési mintái – milyen lehetőségeit, illetve keretfeltételeit adja meg a kisvállalkozás megteremtésének. E kérdés a kelet-európai átalakulás során különös élességgel vetődik fel. Az önállói szféra létrejöttének megértéséhez tisztázni kell, hogy a múltban kialakult társadalmi és kulturális hátterek, kapcsolathálóik közül melyekben szerveződhetnek kisvállalkozások, illetve megfordítva: az emberek hogyan képesek egy szociálisan már megformált – családi, szomszédsági, baráti – viszonyokban strukturált környezetet vállalkozássá, azaz a piachoz illeszkedő szervezetté alakítani.

E kérdéssel kapcsolodom Gemot Grabher és David Stark posztszocialista átalakulásra alkalmazott evolucionista² megközelítéséhez (Grabher és Stark 1996[65]), amely alkalmasnak tűnik a kisvállalkozások világának megértésére is. A szerzők fő tézise, hogy minden időszakban adva van a különféle szervezeti, intézményi megoldások egy adott együttese, amelyek között a piac szelektál; egyesek képesek beilleszkedni a verseny éppen érvényben lévő rendjébe, mások háttérbe szorulnak, esetleg kihullanak. Ugyanakkor a pillanatnyi feltételekhez való tökéletes alkalmazkodás is veszélyeket hordoz magában, mivel túlspecializációhoz vezethet, amely gátja lehet az új helyzetekhez történő adaptációnak. Más oldalról az új helyzetekben a korábban kevésbé versenyképes intézményi, szervezeti megoldások sikeresek lehetnek. Grabher és Stark e tézist használja a gazdasági átmenet értelmezésére, s elemzésüket azzal zárják, hogy a piacgazdaság kialakulásának idején a vállalatok, intézmények adott együttesét nem szerencsés pusztán pillanatnyi alkalmazkodóképességük alapján megítélni.

Megállapításaik – amelyeket a szerzők a nagy szervezetekre vonatkoztatnak – a kisvállalkozásokra csak egy jelentős megszorítással igazak. Nagyjából így fogalmazható át Grabher és Stark tézise: a mindenkor létező társadalmi szerveződések (család, rokoni, baráti, szakmai, szomszédsági, etnikai kötelékek) közül egyesek nyitva állnak arra, hogy kereteik között kisvállalkozások kezdjék meg működésüket, vagy legalábbis hasznosuljanak a kisszervezetekben. A társadalmi kapcsolategyüttesek természetes befogadói lehetnek az önálló tevékenységeknek, amelyek közül a piac szelektál, s előfordulhat az is, hogy új helyzetekben „régí”, esetleg már

¹ Mondandóm e könyvben egyaránt vonatkozik az önfoglalkoztatókra és a kisvállalkozókra, sőt, mint látni fogjuk, bizonyos értelemben a „középvállalkozás-szerű” képződményekre is. A gördülékenyebb fogalmazás és a szóismétlések elkerülése kedvéért viszont az *önállók*, a *kisvállalkozók*, a *kisszervezetek* vagy egyszerűen a *kicsik* kifejezéseket szinonimákként használom. Ennek az első látásra fogalmi pongyolaságnak nemcsak stilisztikai okai vannak, háttérben elméleti megfontolások is meghúzódnak, amelyek – reményeim szerint – kiderülnek majd a könyv olvasása során. Most elegendő annyit leszögezni, hogy a vállalkozások statisztikai adatfelvételben szokásos kategorizálását (önfoglalkoztatók, mikrovállalkozások, kisvállalkozások, középvállalkozások és nagyvállalatok) nem használom. Egyedül a *kicsik* és a *nagyok* között teszek különbséget azon az alapon, hogy a *kicsik* a tulajdonos szociokulturális terében, a *nagyok* viszont egy mesterségesen létrehozott racionális-bürokratikus szervezetben működnek.

² A közgazdaságtanban és a szervezetszociológián belül kialakult evolucionista megközelítések jó összefoglalását adja Richard Nelson (Nelson 1994[149]).

csak szimbolikus jelentőségű formák versenyképes vállalkozói tevékenység kiindulópontjaivá válnak. A kereslet váratlan fordulatai feléleszthetnek, új tartalommal tölthetnek meg funkcióikat veszített, gazdasági hasznoton kívül került együttműködési formákat, szívességi kapcsolatokat. Emellett bizonyos társadalmi csoportokban, kultúrákban olyan habitus – a család rendelkezésére álló erőforrások adagolására, kombinálására vonatkozó tudás, pénzkezelési technikák stb. – alakulhat ki, amely segítheti a kisvállalkozás megteremtését, fennmaradását, illetve piaci versenyelőnyt is biztosíthat számukra.

Az átmenetre vonatkozóan mindez azt jelenti, hogy az 1989 után megnyíló s egyre szélesedő piac a társadalmi szerveződések, szívességi cserekapcsolatok változatos formavilágából és a gazdaságilag hasznosítható tudáskészlet gazdag tárházából „válogatható”, s bizonyos családtípusok, kapcsolatszerveződési minták, a második gazdaságban kialakult és megszilárdult kooperációs megoldások, etnikai alapon szerveződő együttműködési módok versenyképes vállalkozások keretében szolgáltak, vagy legalábbis ezek erőforrásait (megbízható munkaerőhöz, információhoz, valamint anyagi eszközökhöz való hozzáférési lehetőségeket) adták, más formák viszont nem.

Az önállósodók ugyanakkor a készen talált társadalmi szerveződési formákat és a korábban fölhalmozott ismereteket nem egyszerűen felhasználják, hanem átalakítják a piac igényei szerint; cselekvő részesei a környezetben adott feltételek kiválogatásának és vállalkozássá szervezésének. Jelen munka másik fő, majd az utolsó részben hangsúlyossá váló gondolatmenete éppen ez. Az egyének *gazdálkodnak* környezetükkel: kapcsolataikat (amelyek a műszaki, gazdasági ismeretek, megoldásmódok letéteményesei), kötelezettségeik és elvárásaik rendszerét versenyképes vállalkozássá formálják. Cselekvő, sőt innovatív módon kapcsolnak össze két eltérő logikájú rendszert: készen kapott szociokulturális környezetüket és a piacot. A kulturalista-evolucionista megközelítés az embereknek csak annyi cselekvési teret hagy, amennyit hagyományaik, illetve a már kialakult formák megengednek. A piac ebben az elképzelésben a cselekvő lehetőségeihez és szándékaihoz képest külsődleges tényezőnek számít, amely önkényesen (értsd: a maga örök érvényűnek tekintett logikája szerint) válogat a készen talált szerveződések között. Szándékaim szerint igyekszem meghaladni ezt az álláspontot, s egy másfajta, a gazdaság világát *teremtő* önálló viselkedés elméleti körvonalait felvázolni. Ugyanakkor a kisvállalkozás megteremtése és működtetése nem értelmezhető kizárólag a racionális kalkuláció terminusaiban sem. Az a szándékom, hogy kikeveredjem abból a csapdából, amelyet a hagyományos közgazdaságtan és a gazdaságantropológia állított egymásnak azzal, hogy a kisvállalkozók gazdasági viselkedését vagy a formális kalkuláción, vagy éppen ellenkezőleg: hagyományokon nyugvónak, jobb esetben pedig e kettő valamilyen, egymást kölcsönösen korlátozó elegyének fogják fel. Az én értelmezésemben az önállók nem a hagyományok megszabta kapcsolatok, megoldásmódok, illetve a gazdasági racionalitás szélsőségei között hanyódnak; aki a kisvállalkozás kalandjába belevág, az nem csupán alkalmazkodásra kényszerül, nem pusztán hozzáidomítja már meglévő hálózatát, felhalmozott tapasztalatait a gazdaság könyörtelen logikájához, hanem az őt körülvevő társadalmi világot – ennek logikáját részben meghagyva, részben módosítva – újraalkotja: vállalkozássá szervezi. Ehhez újító lelemény, gazdasági és kulturális képzelőerő szükséges. Az eredmény pedig olyan képződmény, amely egyik felületével a piaccal érintkezik, a másikkal viszont folyamatos és eleven kontaktusban marad a társadalommal. A kisvállalkozások gazdasági interakcióiknak egy részét nem piaci, hanem társadalmi mezőben bonyolítják, és ezen az úton néha meglepően versenyképes teljesítményre képesek.

A kisvállalkozások szociokulturális szempontú tanulmányozásának az elmúlt tíz év kelet-európai gazdasági átalakulása rendkívül gyümölcsöző terepe. Az átalakulás éles fénybe állította azt a kérdést, hogy az önállósodók százezrei miként léptek át a (főként alkalmazotti) munka és a mindennapok kisvilágaiból a vállalkozásba. Jól tanulmányozható, hogy a hirtelen megnyíló piaci lehetőségek közé csöppent emberek környezetükben milyen „nyersanyagokat”: munkatársi, baráti kapcsolatokat, társadalomszerveződési formákat találtak, és ezeket hogyan formálták át, gyúrták össze vállalkozássá. Mivel kutatási tapasztalataim, empirikus forrásaim jórészt³ ebből az időszakból és térségünkben, és persze zömmel Magyarországról származnak, a kisvállalkozások szociokulturális

³ Munkám empirikus illusztrációi – a szociológiai, antropológiai hivatkozások mellett – zömmel az elmúlt tíz év adatfelvételeinek eredményeiből és a közel 150 vállalkozóval készült interjúkból származnak. Túlnyomórészt három adatfelvételre támaszkodom: 1988-ban, 1993-ban és 1996-ban részese lehettem a Munkaügyi Kutatóintézet, illetve a Központi Statisztikai Hivatal és a Budapesti Közgazdasági Egyetem szociológia tanszéke kérdőíves vizsgálatának. A kutatás eredményeit számos publikációban tettük közzé, részletes felsorolásuk helyett a maguk helyén hivatkozom rájuk. Az interjúkat Keul Andrea, Kelemen Katalin és Kopasz Enikő készítette. Emellett Róna-Tas Ákossal végeztünk terepmunkát a kilencvenes évek elején. Köszönettel tartozom Tóth Lillának, hogy önzetlenül rendelkezésemre bocsátotta interjúit.

tanulmányozását ezen a terepen végzem el. Dolgozatom mondanivalóját a magyar társadalmi viszonyok és kulturális sajátosságok esettanulmányokra, interjúkra támaszkodó leírásán keresztül bontom ki, fölhasználva a hazai néprajzi irodalmat és a ma már jelentős eredményeket magáénak mondható kisvállalkozás-kutatás eredményeit. Emellett, ahol erre lehetőség kínálkozott, fölhasználtam a nemzetközi gazdaságtropológiai és szociológiai irodalmat, hogy jobban megragadhatóvá tegyem a környezet és a kisvállalkozás kapcsolatát. Az elemzésnek egy olyan síkját kerestem, amely lehetővé tette számomra, hogy a hazai kisvállalkozók világára vonatkozó empirikus és terepmunkák tapasztalatait egy tágabb gazdaságszociológiai kontextusban gondoljam el. A „tágabb kontextust” az elméleti megfontolások átvételén vagy kritikai felülvizsgálatán túl azzal igyekszem megteremteni, hogy a magyar önállók eseteit a világ különböző tájairól származó (Zambiától Németországig, Hongkongtól Balinéziaig) esetekkel hasonlítottam össze – párhuzamokat, homológiákat, ellenpontokat keresve.

A magyar kisvállalkozói szférát vizsgálom tehát, de nem a teljes spektrumát. Az elemzés súlypontját a hazai vidéki – kisvárosi és elsősorban falusi – kicsikre helyezem, a nagyvárosi miliő önállósodásra gyakorolt hatását kevésbé érintem. A magyar vidéki vállalkozásokról szóló esetleírások, interjúk tapasztalatok, illetve a gazdaságtropológiában, háztartás-gazdaságtanban, családszociológiában, az etnikai kisebbségek gazdasági aktivitásával foglalkozó nemzetközi irodalomban leírt esetek meglepő hasonlóságokat (persze eltéréseket is) mutatnak. A magyar vidéknek megvannak a maga mással összetéveszthetetlen kulturális sajátosságai, ugyanakkor az emberi viszonyok szerveződési elvei, a kapcsolatok gazdasági kiaknázásának módja és formái általánosan elterjednek és állandónak látszanak.

Mivel arra keresem a választ, hogy a vállalkozások milyen társadalmi környezetben, milyen kulturális hatások eredőjeként születnek, nem hagyhatók figyelmen kívül a hagyományok, a történelmileg kialakult érintkezésformák, kapcsolatok és szokások. Mindazonáltal a vállalkozások nem a számukra adott térség hagyományaiból nőnek ki, nem valamiféle rendszerré szerveződött zárt világok termékei. Már csak azért sem, mert a vidéki, paraszti hagyomány mára töredezetté vált: a magyar falu sok tekintetben éppolyan modern hely, mint a nagyváros. De nem ez a fő ok, hanem a vállalkozók sajátos viszonya a hagyományhoz: meglehetősen szabadon gazdálkodnak a múltban kialakult kapcsolataikkal, az értékekkel; amit használni tudnak, beillesztik cégükbe, amit nem, figyelmen kívül hagyják. Ha kultúrhistorikusként tekintünk egy vidékre, falura, akkor a lehető legrészletesebb hagyományfeltárássra kell törekednünk, hiszen minden tárgynak, ruhadarabnak, szokásnak megvan a maga materiális vagy szimbolikus jelentősége. Nekünk viszont a kisvállalkozó tekintetét kell követnünk, arról kell számot adnunk, hogy az ő praktikus-rationális pillantása előtt hogyan tárul fel a világ, mit választ ki környezetéből. Persze a keretek adottak: a család, a rokonság, az idők során kialakult szívességi kapcsolatok rendszere adja azt a környezetet, amelyen belül meg kell szervezni a vállalkozást. Ezek a keretek megszabják az önállósodó mozgásterét, s mint látni fogjuk, korláttá is válhatnak. Mégis: egy szuverén módon átformált, a vállalkozás szolgálatába állított, nem pedig egy „magánvaló” hagyománnyal kell számolnunk. A magyar kisvállalkozót nem tradicionális környezete húzza le magához, kész öntőformákat kínálva gazdasági tevékenységéhez, hanem épp ellenkezőleg: ő kebelezi be környezetét, legalábbis gazdasági tevékenysége számára fölhasználható részeit. A vállalkozás létrehozása egyszerre jelent kontinuitást, a hagyományok folytatását, és diszkontinuitást, a készen kapott adottságok „önkényes”, a hagyomány logikájától eltérő szempontok szerinti fölhasználását.

Az elemzésben magam is átveszem a kisvállalkozó perspektíváját. Az önállók környezetét abból a szempontból vizsgálom, hogy milyen gazdasági előnyöket és hátrányokat jelenthetnek a vállalkozásnak.

E bevezető végén számot adok könyvem fölépítéséről. Az 1. fejezetben rövid áttekintést találunk arról, miképpen alakult a kisvállalkozások sorsa az elmúlt évtizedekben a fejlett piacgazdaságokban, illetve a rendszerváltás utáni Magyarországon. Amellett érvelek, hogy a kisvállalkozások az elmúlt évtizedekben – a várakozásokkal ellentétben – szívósan tovább éltek, sőt megújultak a modern gazdaságokban. Könyvem nem egy kiveszöben lévő gazdasági „fajról” szól tehát.

A 2. fejezetben gazdaság és társadalom, gazdaság és kultúra összefüggéseinek vázlatát adom Polányi integrációs sémáinak segítségével. Az integrációs sémák segítségével keresem az elemzésnek azt a síkját, amelyen elvégezhető a kisvállalkozások szociokulturális típusú értelmezése. Ehhez kapcsolódik Mark Granovetter „beágyazottság”-fogalma, amelyet – kisebb-nagyobb korrekciókkal – könyvem egészében felhasználok.

A következő három fejezetben (3., 4. és 5.) az önállók környezetét írom le különböző metszetekben. Először általánosabb szinten vizsgálom azt a kérdést, hogy az önállók környezete milyen feltételek mellett lehet hasznos-támogató, és milyen feltételek mellett ellenséges-hátrányos a vállalkozások számára. Ezt követően az elemzés konkrétabb szintjére lépve a családot mint az önállók legszűkebb világát veszem szemügyre. Majd a családon, rokonságon „túli” társadalmi környezetet vizsgálom, azokat a kapcsolatszerveződési mintákat, amelyek felhasználhatók a vállalkozások fölépítésében, illetve amelyek segítségével rendbe szervezhető az önállókat körülvevő világ. Kicsit leegyszerűsítve ennek a három fejezetnek az a fő kérdése, hogy miből gyúrnák össze vállalkozásukat az önállósodók.

A 6. fejezetben a környezetről a cselekvő vállalkozókra tevődik át a hangsúly. Itt az a fő kérdés, hogy kikből lesznek vállalkozók. A választ a habitus problematikájának elemzésével igyekszem megadni, azt vizsgálva, hogy az önállósodás milyen társadalmi csoportokhoz, térségekhez, kultúrákhoz kapcsolható hozzá leginkább. E fejezet befejező részében az emberek önállósodásuk előtti életében igyekszem tetten érni a diszpozíciók szerepét.

A 7. fejezetnek az a központi kérdése, hogyan alakítják át az önállósodók környezetüket vállalkozássá. A kreácsolás fogalmával igyekszem megragadni a környezet innovatív újratemtését, vállalkozássá szervezését.

Végül az utolsó fejezet fő témája: milyen a kreácsolással megteremtett kisvállalkozás. Az önállók szűkebb-tágabb világából kreácsolts kisvállalkozás nem válik el élesen a környezettől. A kisservezeteknek a nagyokkal ellentétben nincsenek éles, környezetüktől elválasztó határai: gazdasági tranzakcióik egy része nem gazdasági, hanem társadalmi természetű, emellett a kicsik szervezetileg sem különülnek el markánsan szociális világuktól.

1. fejezet

A koordináció történelmi formái, a kisvállalkozások és a nagyvállalatok kapcsolatának időbeli változásai

Bevezető

Az emberek gazdasági tevékenységét valahogy össze kell hangolni, hiszen ha mindenki a saját elképzelései, netán illúziói szerint tevékenykedne, káosz keletkezne nemcsak a gazdaság egészében, de már a vállalatokon belül is. A termelési tényezők előállításának és elosztásának koordinációja, az tehát, hogy ki mivel foglalkozzon, mit és mennyit, milyen minőségben, mennyi alapanyagot felhasználva állítson elő egy termékből, hogyan adja őket tovább, két alapvető módon valósulhat meg egy adott gazdaságban.

Piaci koordináció. Ha a gazdaság szereplői nem maguk állítják elő mindazt, amire szükségük van, hanem a piacon vásárolják meg a termelési tényezőket, akkor tevékenységeiket (ki mit és mennyit állítson elő egy adott termékből) a piac hangolja össze. Feltéve, ha a vállalkozók viselkedése racionális, haszonmaximalizáló, azaz tennivalóikról az árjelzések alapján döntenek.

Hierarchikus koordináció. Ha a vállalkozások nem csupán a piacról szerzik be a termelési tényezőket, akkor maguknak is elő kell állítani termékeket és szolgáltatásokat, illetve gondosodniuk kell az elosztásukról. Ha nem egyedül végzik a javak és szolgáltatások előállítását, azaz mások segítségét is igénybe veszik, akkor egy adott gazdaságban lesznek olyan szereplők (a vállalkozók alkalmazottai), akiknek viselkedését nem az árjelzések szabják meg (leszámítva azokat az epizódokat, amikor éppen állást keresnek), hanem felülről jött utasításokat teljesítenek, amelyeket a munkaköri leírásban foglaltak szerint hajtanak végre. Viselkedésüket tehát a vállalati hierarchia koordinálja. Ennek feltétele, hogy az alkalmazottak hajlandók legyenek elfogadni és végrehajtani az utasításokat, illetve a vállalat képes legyen ellenőrizni a végrehajtást.

A fentebb említett két alapvető forma mellett meg kell említeni két fontos, esetenként döntő szerepet játszó kiegészítő formát: a *szociális koordinációt* és a *hatósági koordinációt*. Az emberek akár alkalmazottként, akár vállalkozóként összehangolhatják, egymáshoz igazíthatják tevékenységeik egy bizonyos körét úgy is, hogy ezekre nem kapnak felülről utasítást, vagy nem az árjelzésekre reagálnak. Ebben az esetben a viselkedést szokások, hagyományok, normák, a bizalom, a helyi gazdasági elit értékrendje, nyomásgyakorló képessége stb. irányítja, azaz a koordináció a társadalmi mezőben zajlik. A hatósági koordináció pedig azt jelenti, hogy az állam korlátozhatja bizonyos termékek előállítását, forgalmazását (például a drogokét), minőségi szabványokat írhat elő (például az élelmiszer-biztonsággal kapcsolatban). A gazdasági szereplők nem csupán az árjelzésekre, hanem az említett hatósági előírásokra, szabályokra való tekintettel hozzák meg döntéseiket.

Elméleti lehetőségként elképzelhető, hogy a piaci koordináció minden egyes gazdasági szereplő viselkedésére kiterjed, azaz tulajdonképpen mindenki vállalkozó, akik így csak egyetlen vagy kevés funkciót látnak el, minden mást a piacon vásárolnak meg. Röviden: minden gazdasági szereplő az árakhoz igazítja a viselkedését, s nem akadnak olyan emberek, akik mások utasításait hajtanák végre. (Rövidesen látni fogjuk, hogy a 18. századi Verlagsystem valamilyest hasonlított ehhez az állapothoz.)

Ugyancsak elképzelhető elméleti lehetőségként, hogy a hierarchia minden gazdasági szereplőre kiterjedhet, azaz egyetlen (ország)vállalat végzi a termelés koordinációját. Ebben az esetben a vezetést kivéve az összes gazdasági szereplő viselkedését utasítások szabják meg. (Ennek a modellnek leginkább a volt szocialista országok tervgazdasága feleltethető meg, hiszen itt a vállalatok vezetői is tervutasításokat hajtottak végre, s önálló döntéseket csak a politikai élet csúcsain hoztak.)

A valóságban azonban a gazdasági élet az említett két szélsőség között szerveződik meg; a gazdaságban a piac és a hierarchia egyaránt koordinálja a termelést és az elosztást, következésképpen a szereplők egy részének viselkedését az árak, másik részének viselkedését pedig utasítások irányítják. Arra a problémára, milyen

tényezők befolyásolják azt, hogy a koordinációk éppen milyen kombinációkban valósulnak meg, kétféle elemzési szinten válaszolhatunk. Egyfelől absztrakt, közgazdasági-elméleti megfontolások révén, a tranzakciós költségek gazdaságtanának fogalmi-elemzési keretében (Coase 1998[27]), illetve ennek a játékelmélettel kibővített alkalmazásával (Miller 2002[142]). Másfelől pedig a jelenségek empirikus-történeti leírásával, a koordinációs módok elemzésébe bevonva a kulturális tényezőket is. Ebben a könyvben az utóbbi utat követjük. Mivel az éppen adott társadalmi, kulturális, jogi feltételek szabják meg a koordinációs típusok arányait, konkrét megvalósulási formáit, ezek korszakról korszakra változnak.

Az alábbiakban rövid történelmi vázlatát adjuk a gazdaság koordinációs módjainak a Verlag-rendszertől egészen a máig.

1. szakasz: a Verlag-rendszer

A 18. század végéig Európa fejlettebb gazdaságaiban a termelés alapvetően kis – familiáris alapon vagy ezt utánzó – egységekben szerveződött meg. A termeltetés tipikus formája volt a Verlag, amely a termelés kihelyezésének sajátos módjaként értelmezhető. A textil-nagykereskedők megbízatást adtak a kis termelői egységeknek (ezek zömmel parasztgazdaságok, amelyek önmagukban nem képesek birtokosukat eltartani, így kiegészítő jövedelemre szorultak) fonásra és szövésre. Az alapanyagokat vagy a kereskedő adta (nemritkán az eszközöket is), vagy a termelő maga szerezte be a piacon. A nagykereskedő a készterméket visszavásárolta és piacra dobta.

A Verlag a céhes termelés alternatívája volt. A cég a hierarchikus koordináció sajátos történelmi formája, lényege, hogy az „alkalmazottak” – legények, inasok – ugyan a mester utasításai szerint dolgoztak, de a „vállalkozás” szervezeti formáját, működését nem az adott „vállalat” tulajdonosa szabta meg, hanem a hagyomány, illetve a szakmai testületek. Az előírások betartását az adott cég (tímárok, órák, takácsok stb.) és a városi hatóságok szavatolták; azaz a hierarchiában a társadalmi és hatósági koordináció is jelen volt. A modern munkaszervezetekkel ellentétben például nem a mester, azaz a vállalkozás tulajdonosa és egyben vezetője szabta meg, hogy a legények mennyi időt fordíthatnak egy munkadarab elkészítésére, hanem testületileg szabályozták. A cég az áruk minőségét, művességét úgy kívánta biztosítani, hogy előírta, mennyi az az idő, amit minimálisan egy adott darab előállítására kell fordítani (Rossum 1996[175]). Ezen túlmenően a műhely tulajdonosa vállalkozói funkcióit is csak korlátozottan gyakorolhatta, mivel a fölhasznált nyersanyagokra, az alkalmazott technológiára, a munkamegosztás rendjére, a piaci értékesítés mikéntjére vonatkozó döntéseit szabályok sokasága szabta meg, röviden a viselkedését nem csupán az árjelzések, hanem a korporatív (hatósági) szabályozás is alakította.

A városokban honos piackorlátozó céhszabályozást a Verlag-rendszer kikerülte, mivel falusi térségben szerveződött meg, ahová már nem terjedt ki a céhek korporatív hatalma, így ebben a térségben működő, a szövést önállóan végző vállalkozók viselkedését a piac koordinálta. Piaci tranzakció bonyolódott a fonásra és a szövésre szakosodott önálló, illetve az utóbbiak és a nagykereskedő között is. (A termelőtevékenység családi keretek között zajlott, de nem minden családtag gyakorolt vállalkozói funkciót, ők „alkalmazottak” voltak. Ugyanakkor munkájuk összehangolására, feladataik kijelölésére, végrehajtásuk ellenőrzésére nem hoztak létre külön formalizált munkaszervezetet, a koordinációt az apa végezte családfői hatalmánál fogva, s egyben ő gyakorolta a vállalkozói funkciókat is.)

Mielőtt a Verlag-rendszerre jellemző piaci koordinációt szemügyre vennénk, vizsgáljuk meg, hogy általában véve – azaz eltekintve attól a kultúrától, amelyben megvalósul – milyen előnyökkel jár az, ha a termelés egészét vagy bizonyos elemeit nem a vállalaton belül bonyolítják, hanem kihelyezik (független piaci szereplőt bíznak meg vele).

1. Megtakaríthatók a hierarchia létrehozásával és működtetésével járó kiadások:

- azaz megtakaríthatók a munkaerő toborzásának és betanításának költségei;
- megtakaríthatók az alkalmazottak ellenőrzésére és fegyelmezésére fordítandó költségek (többek között nem kell munkafelügyelőket fizetni), például a bedolgozói hálózatot szervező kereskedőnek nincs gondja a felügyeletre, mivel ezt a neki szállító parasztcsalád saját keretein belül elintézi; a családfő ösztökéli a gyerekeit munkára, megrója a lazsálókat stb.;

- megtakaríthatók a teljesítménymegállapítás költségei; nincs szükség a munkateljesítmény normázására (a vállalatnál ugyanis a béreket a teljesített norma szerint állapítják meg), hiszen kihelyezés esetén a megrendelő például a leszótt kelme súlya, hosszúsága, minősége alapján fizet, és közömbös számára, hogy a bedolgozók X árumennyiséget egy-, két-, esetleg háromegegységnyi idő alatt állítják elő;
- megtakaríthatók a minőség ellenőrzésére fordított költségek, ti. az önálló maga gondoskodik erről, hiszen a nem kellő minőségű vagy selejtárut olcsóbban kénytelen eladni;
- megtakaríthatók a vállalat szervezeti költségei, így az adminisztrációra fordított kiadások (például nem kell a vezetés számára adatokat gyűjteni az anyagfelhasználásról, raktározásról stb., és nem kell megszervezni az információk folyamatos áramoltatását).

2. Hatékonyan ösztönözhetők az alvállalkozók arra, hogy

- óvják a termelőeszközöket, takarékoskodjanak az anyagokkal (a vállalatnál ellenőrizni kell az anyagfelhasználást, különösen akkor támadnak nehézségek, ha nem gyárkapun belül történik az anyagok felhasználása, jó példa erre a gépkocsivezetők elszámoltatásából adódó örökös problémák, ti. nehéz ellenőrizni, valóban fölhasználták-e az összes kiigényelt benzint, alkatrészt, vagy saját hasznukra eladták);
- versenyre készíteti a szereplőket, akik a minőség, a határidő betartásával, javításával jövőbeli megrendeléseket igyekeznek szerezni.

Mik voltak a piac használatának hátrányai? Míg a termelés kihelyezésével járó előnyök számbavételénél eltekintettük attól a konkrét gazdaságtól, amelyben megvalósul, most a hátrányok mérlegelésénél kizárólag a 18. században elterjedt Verlag-rendszert tartjuk szem előtt. (Később szemügyre vesszük, milyen költségek keletkeznek általában a piac használatakor.)

A kézműves kultúra piacot akadályozó hatása

A bedolgozók viselkedését, noha piaci kapcsolatban álltak a termeltető kereskedővel, nemcsak az árjelzések irányították, hanem a 18. századi sajátos kézműves kultúra is alakította, ebből adódóan csak korlátozottan érvényesültek a kihelyezésből származó, főntebb vázolt előnyök. A kézműves kultúra az alábbi koordinációs problémákat eredményezhette:

- A határidő nem volt kikényszeríthető szerződéssel, illetve ösztönző árakkal a kézműves munkakultúrában. Például a 18. században a takácsok meglehetősen ráérősen dolgoztak a hét első napjaiban, a legenda szerint szövőszékük ezt kattogta: „plenty of time, plenty of time...”, s munkájuk intenzitását csak a hét második felében növelték. Emellett elterjedt intézmény volt a szent hétfő, azaz egy teljes munkanapot a vasárnapi részegeskedés kipihenésére fordítottak (Thompson 1991[198]). Röviden: a munka intenzitása, ütemezése független volt a megrendelésállománytól, kikötött határidőtől, árártól. A nagykereskedők nem tudták piaci ösztönzőkkel befolyásolni az önálló munkaintenzitását.
- Piaci eszközökkel nem lehetett kikényszeríteni az áruk megfelelő minőséget, ebből adódóan például Franciaországban a 18. század közepén az állam kezdte ellenőrizni, hogy az eladásra kínált szövetek megfelelnek-e a minőségi standardoknak (hatósági koordináció), s csak azokat az árukat engedték forgalomba hozni, amelyeket egy felügyelőbizottság arra alkalmasnak talált és pecséttel ellátott. Nem a kereslet hatására alakult ki tehát a megfelelő kínálat elfogadható minőségű szövetekből, hanem hatósági nyomásra. A nagy odafigyelést igénylő, magas minőségű áruk termelését még hatósági ellenőrzés mellett sem lehetett a piac közegében megszervezni. Így például a selymet jellemzően manufaktúrákban gyártották, ahol a mesterek és a felügyelők ellenőrizték a munkát (Reddy 1984[167]).
- A kézműves kultúra akadályozta, hogy a megrendelő szerződéssel vagy ösztönző árakkal rávegye a bedolgozókat újfajta termék előállítására. Például évekbe telt, míg a kereskedők rávették bedolgozóikat a megszokottól eltérő formájú zsebkendők készítésére (Reddy 1984[167]).

Összefoglalva: a piaci koordinációt a gazdasági szereplők viselkedését alakító szokások, hagyomány, röviden a szociális koordináció nem segítette, nem vett át tőle bizonyos feladatokat, sőt egyenesen akadályozta.

Mérési problémák

A piaci tranzakciók költségeit növeli, ha az eladott/megvásárolt áru mennyisége vagy minősége nem állapítható egyértelműen (North 1981[153]) az adásvétel során. A Verlag-rendszerben a piaci koordinációt éppen az tette meglehetősen bonyodalmassá s így drágává, hogy még nem léteztek szabványok a forgalomba hozott termékek mennyiségére és minőségére. Nehézkes volt a megrendelő és bedolgozó közötti elszámolás, mivel szabványok híján tág tere volt a csalásoknak, trükközéseknek. Mindennaposnak számított, hogy a bedolgozók csaltak a leszótt kelme mennyiségével (nyújtották, ha a hosszúságuk volt az elszámolás alapja, illetve vizezték, enyvezték, homokba mártották, ha súly szerint számoltak el vele) (Landes 1986[122]), ily módon nem csupán drágábban próbálták meg elsütni az árujukat, de még a minőségét is jelentősen lerontották. A nagykereskedőknek sok vesződésébe és fáradságába került, hogy a termékek hamisítását fölfedjék.

Ebben a korszakban Európa-szerte hiányzott az anyagok, alkatrészek szabványosítása, sőt még a mértékegységek egységesítése sem volt megoldott. Könnyen belátható, hogy áttekinthető, egyértelmű mértékegységek hiánya megdrágítja a piaci tranzakciókat, hiszen ügyletről ügyletre egyeztetni kell az eladónak és vevőnek, hogy mit értenek egy adott súlyon, térfogaton stb. Jellemző volt például, hogy Poroszországban járásról járásra változtak a mértékegységek elnevezései, de még ha azonos volt is a név, ez sem garantálta az ügyletet lebonyolítók közötti megértést, hiszen gyakran mást értettek alatta; például nem ugyanazt a tömeget jelölte az egy mérő búza kifejezés az egyik régióban, mint a másikban. Európában a 18. században kezdték fölszámolni ezt a piaci tranzakciókat lassító, végső soron költségessé tevő káoszt a mértékegységekben.

A mennyiségi paraméterekkel (mértékegységekkel) az áruknak csak a legelemibb tulajdonságai határozhatók meg, a minőségük nem. Egy borfélésegről még nem sokat mondunk, ha megállapítjuk, éppen egy liter. Az ármegeállapításhoz ismerni kell az alkoholtartalmát, származási helyét stb. Csak akkor válik megbízhatóvá a borpiac, ha a termelőket pincekönyv vezetésére kötelezik, amelyből kiolvashatók a minőséget meghatározó legfontosabb paraméterek. A borkereskedőnek megfelelő minőségi tanúsítvány megléte esetén nem kell minden egyes megvásárolt tételt laboratóriumban bevizsgáltatni, hogy eldöntse, valóban azt kapta, amit az eladó az árujáról állít, így gyorsabbá és olcsóbbá válnak a tranzakciók.

A mérhetőség problémáját a szabványosítás oldja meg végérvényesen. A szabványok kidolgozása a 20. század elején indult el, ekkor kezdték rögzíteni például a fémcsavarok átmérőjét, menetemelkedését, anyagösszetételét vagy a pamutszálak vastagságát, szakítószilárdságát, zsugorodási tulajdonságait, nedvszívó és nedvességmegtartó képességét stb.

2. szakasz: 19. századi gyáripár

A 19. században a gyáripár megszerveződésének kiváltó oka, mint közismert, a technikai fejlődés (a fonás és szövés gépesítése, gőzgép stb.), de a gyárak hierarchikus munkaszervezete egyben megoldást jelentett a Verlag-rendszer főnt említett problémáira is. Ha a bedolgozókat bér munkásokkal váltják föl, és egy jól felügyelhető térbe helyezik őket, akkor megoldódnak a határidőre, minőségre vonatkozó problémák. A gép mellett dolgozó operátor ti. nem maga határozza meg munkája sebességét, nem ő dönt, mikor tartson szünetet, és az általa készített termék minőségét is rendre ellenőrizhetik, a selejtet büntethetik. Emellett a mérés tökéletlenségei által okozott tranzakciós költségek is csökkennek, mivel a gyáron belül állítják elő a termeléshez szükséges anyagok, energia stb. jó részét.

A hierarchia alkalmazása mellett szólt az is, hogy az ipari forradalmat megelőző időszakban új és hatékony felügyeleti módok kezdtek formálódni, olyan hatalmi technikák, amelyek lehetővé tették, hogy nagyobb számú embercsoportot olcsón lehessen kontroll alatt tartani. Foucault (1990[56]) szerint a 18. század elején kezdett kialakulni egy olyan fegyelmezési technika a zárt intézményekben (katonaságnál, bentlakásos iskolákban, kórházakban, börtönökben, manufaktúrákban), amely a tér megfigyelési-ellenőrzési szempontok szerinti kialakítására alapult. A tér megfelelő kialakításával elérhető, hogy kisszámú felügyelő szoros ellenőrzés alatt

tartson nagyszámú munkást. Például, ha a gépeket oszlopokba és sorokba rendezik, a felügyelőt pedig egy magas dobogóra állítják, azonnal leleplezhetőek azok, akik nem dolgoznak.

A másik ellenőrzési technika a mechanikus órával hozható összefüggésbe. A 18. század második felében kezdik széles körben alkalmazni az üzemekben az órát, amelynek segítségével szigorú napirend keretei közé szorítható a munkavégzés (Thompson 1990[197]). A 19. századi gyárakban csengőkkel, dudákkal, gőzsípokkal, kolompokkal jelezték a munkaidő, illetve a szünetek kezdetét és végét.

A hierarchia koordinációs tökéletlenségei a 19. századi gyárakban

Annak ellenére, hogy a gyárakban alkalmazták az imént vázolt felügyeleti módokat, a hierarchia tökéletlenül koordinálta a termelést. A munkások tennivalóit csak részben szabták meg a felülről jött utasítások és a munkaköri leírásaik. Ennek oka az volt, hogy a gyáron belül a hierarchikus koordinációt sajátos, vállalaton belüli piac egészítette ki. Olyan munkaszervezet alakult ki, amely sokban emlékeztet a Verlag-rendszerre.

Úgy a munkaadó, mint a munkavállaló a közöttük lévő kapcsolatot nem főnök-beosztott viszonyaként értelmezte, hanem megbízóként és beszállítóként (Biernacki 1995[12]). Jól jellemzi ezt a helyzetet, hogy a munkásfelvételt a „szövőgép kiadó” (to let loom) formulával tették közzé, jelezve, hogy „bérlőt” keresnek a gyárban lévő gépek üzemeltetésére. Ez a felfogás hatással volt a munkaszervezetre, leginkább az előmunkások élvezték nagy, a piaci szereplőkre emlékeztető önállóságot. Például maguk határozták meg, hogy hány segédmunkást vegyenek föl, akiket saját zsebből fizettek ki. Amerikában ezt a rendszert helper systemnek nevezték (Nelson 1995[148]). Ha megbetegedtek, maguknak kellett a helyettesítésükről gondoskodni, s persze ők is fizették a helyettük beugró segítséget.

Még a selejtért sem kellett azonnal büntetést fizetni. Az volt a szokás, hogy csak akkor térítették meg a kárt, ha nem sikerült a hibás termékeket a megszokott áron eladni. Ez a szokás szintén azt a benyomást erősítette a gyártulajdonosokban és a munkásokban, hogy végső soron üzleti, s nem pedig a vállalati hierarchiára jellemző kapcsolatban állnak egymással, így természetesnek tartották a kockázatok kölcsönös megosztását (Biernacki 1995[12]); ha árvesztés nélkül értékesítik a selejtet, nem éri kár a feleket.

Jellemző volt például, hogy a bányászok figyelemmel kísérték a szénpiacot, és sztrájkot szerveztek, ha úgy találták, munkabérük nagyobb mértékben csökkent, mint ahogy a szén árának esése indokolta volna (Biernacki 1995[12]). (A „normál” munkaszervezetben az alkalmazottakat munkaerejük használatáért fizetik, s nem pedig a közreműködésükkel készült termékek piaci eladása után, azaz a munkafolyamat és az értékesítés egymástól elválasztott.)

A piaci koordináció jelenlétének szép példája az is, hogy a munkások, noha a tőkés tulajdonában lévő gépeken dolgoztak, emellett saját kéziszerszámaikat is használták (Hobsbawm 1984[81]; Zeitlin 1983[201]), az is erősítette öntudatukat, miszerint ők valójában a gazdaság önálló, termelési eszközökkel bíró szereplői.

A piaci elemek megjelenése önmagában még nem utal a hierarchia koordinációs teljesítményének tökéletlenségére. A 19. században azonban a vezetés nem volt képes tökéletesen kézben tartani az üzemekben folyó tevékenységeket, részint azért, mert nem voltak megfelelő eszközei az alkalmazottak teljesítményének mérésére (ilyen eszközöket majd Taylor és követői dolgoznak ki a 20. század elején), másrészt még nem „találták föl” magát a hierarchiát sem, azaz egy olyan vállalati szervezeti fölépítést, amely képes átfogni, szervezni a cégen belül zajló tevékenységeket. Ily módon a hierarchia egy sor dolgot képtelen volt megoldani, ezeket a piaci koordinációra bízták. (Mint a következő pontban látni fogjuk, a nem ad hoc, azaz nem egy adott probléma megoldására rögtönzött, hanem pontosan kidolgozott, átvehető-másolható szervezeti elképzelések csak az 1910-es években születtek meg.)

A piaci koordináció megjelenését a gyár munkaszervezetén belül két tényező magyarázza. Egyrészt a Verlag-rendszer hagyománya még erősen élt a 19. században: a nemzedékeken keresztül önállóságot élvező gazdasági szereplők beillesztése a munkaszervezetbe nem ment könnyen, sokáig meg tudták őrizni függetlenségüket a hierarchián belül. A változások ellenére úgy fogták föl a gazdaságban betöltött szerepüket, hogy ők továbbra is

önálló piaci tényezők, akik termékeket készítenek a megrendelőnek, ezáltal nem a saját műhelyükben, hanem a gyárban.

Másrészt a munkások teljesítményének pontos mérése még nem volt lehetséges, hiszen csak a 19. század végén a taylorizmussal indult meg a normák megállapításához szükséges eljárások kidolgozása. Számon kérhető norma hiányában az ugyanolyan gépen dolgozó munkások teljesítménye között akár háromszoros különbség is lehetett, attól függően, hogy melyik vidéken volt a gyár. A munka ritmusa, intenzitása tehát legalább annyira függött a munkakultúrától, mint a vezetés akaratától. A szokások, hagyományok, azaz a munkakultúrából adódó problémákkal tehát nemcsak a piac volt képtelen megbirkózni a Verlag-rendszerben, hanem a 19. századi gyár munkaszervezete sem.

Ha a vezetés nem képes egyértelműen megszabni, hogy mekkora munkamennyiséget (teljesítményt) vár el az alkalmazottaktól egy egységnyi idő alatt, akkor nem tanácsos órabért fizetnie. Ebben az esetben szerencsésebb a munkaszervezetet eltolni a piac irányába, azaz „kiadni” a feladatokat, mivel így közömbös, hogy azokat mennyi idő alatt teljesítik. A 19. századi gyárakban szívesen alkalmazták a teljesítménybért, de a munkafeladatok „kiadása” széles körben elterjedt, ezt a megoldást alkalmazták az építőiparban, de a bányászatban is. Az utóbbi területeken a teljesítménybér kvázi bérleti formát öltött. (Mint említettük, a szövőgyárakban a to let loom kifejezés is valamiféle bérleti viszonyra utal.) Például a fővájár mintegy bérelt a tulajdonostól egy adott bányaszakaszt, ahol a saját maga által verbuvált emberekkel dolgozott. Persze nem volt ez valódi bérlet, hiszen a fővájár nem fizetett a tulajdonosnak bérleti díjat a használatáért, s abban sem volt érdekelt, hogy befektessen a bányába a nagyobb szénhozam érdekében.

A bandagazdák a két háború közötti Magyarországon a fővájárokhoz hasonló funkciókat gyakoroltak, megbízható falubelieikből munkacsapatot szerveztek, akiknek a nevében különféle munkát vállaltak (például aratás, kubikolás). Ma azokat, akik munkacsapatot szerveznek piaci értékesítés céljából, munkavállalkozóknak hívjuk. A munkavállalkozók szolgáltatásait azokban az ágazatokban veszik igénybe, ahol a munkaterületek szétszórtaak, és/vagy a feladatok nem standardizáltak, így önálló döntést, hozzáértést igényelnek, s ebből adódóan drága az ellenőrzés, továbbá ahol szezonális jellegű a munka, így a vállalkozóknak nem éri meg állandó alkalmazottakat tartani. Azokban a térségekben is igénybe veszik, ahol a munkaerő minőségi kínálata nem egyöntetű, illetve nincs helyben elegendő munkáskéz, így a földrajzi távolság miatt a kereslet és a kínálat összepárosítása költséges lenne. Ez a helyzet leginkább a mezőgazdaságban áll fenn. A gazdák dönthetnek úgy, hogy a szezonális feladatok elvégzésére nem egyenként vesznek föl a munkásokat, hanem már kész, vezetővel rendelkező, előzetesen már kiválogatott emberekből álló csapatot bérelnek, így kiadják a verbuválással, fegyelmezzéssel, ellenőrzéssel, ösztönzéssel kapcsolatos tennivalókat, röviden: kitesznek a piacra egy munkaszervezeti feladatot.

Összefoglalva: a gyárüzem lényegét tekintve hierarchia, többek között azért hozták létre, hogy a gazdasági szereplők tevékenységét pontosan meghatározhassák és folyamatosan ellenőrizhessék. A 19. században azonban a hierarchia koordinációs feladatait tökéletlenül látta el, így a piac is szerepet kapott a tennivalók összehangolásában. A munkavállalók és a munkaadók úgy gondolták, hogy a gyárban nem a munkaerő használatát fizetik meg, hanem magát az elkészített terméket (precízebben: az ebben tárgyiasult munkát). Nem teljesültek tehát azok a feltételek, amelyeket Weber a racionális szervezetek (bürokrácia) lényegének tart: az alkalmazottak elválasztása a tulajdontól, illetve a hatáskörök pontos meghatározása és a hierarchiába rendezése.

A 19. században a hierarchia és a piac között számtalan átmeneti forma létezett, a szövőgyárak előmunkásai valójában bér munkások voltak, bár piaci jellegű funkciókat is gyakoroltak, a példaként említett fővájárok viszont közelebb álltak az önálló vállalkozókhoz.

A gyárüzemek és a kisvállalkozások kapcsolata

A 18. század végétől megszülető gyáripar méretben tagoltta tette a gazdaságot. 300-500, de akár több ezer főt foglalkoztató üzemek működtek, de emellett kiterjedt volt a kisvállalkozói szféra is. Az alábbiakban szemügyre vesszük, hogy milyen gazdasági kapcsolatban voltak egymással a gyárak és a néhány főt foglalkoztató kisvállalkozások.

A fonó- és szövőgépek, a bányákban használt berendezések nem nagy gépgyártó üzemekben készültek, hanem kis, néhány főt foglalkoztató műhelyekben. Ezek a kisvállalkozások látták el később a gépek karbantartását, gondoskodtak az elkopott alkatrészek utángyártásáról. (Akkoriban még nem léteztek polcra levehető alkatrészek, így a tönkrement darabokat egyedileg újra elkészítették.)

A gyárak tehát beszállító kisvállalkozók sokaságával álltak kapcsolatban. Mik voltak a jellemzői ennek a kapcsolatnak?

- Nem volt tudáskülönbség a kisiparosok és a nagy gyárak előmunkásai között, mivel a tanoncképzés látta el a kisiparosok utánpótlását, illetve elégítette ki a gyárak szakemberszükségletét is.
- A kisiparosok, kis műhelyben dolgozó segédek könnyen elhelyezkedhettek a gyárakban, mivel ott is hasonló szakmai feladatokat kellett ellátniuk, illetve fordítva: az előmunkások igyekeztek pénzt gyűjteni, hogy önállósdjanak.
- A kis műhelyek és a gyárak munkaszervezete nem különbözött lényegesen egymástól; az előmunkások kivételes hatalmat élveztek.
- Nem volt jelentős technológiai rés a kis műhelyek és a gyárak között (például a gőzgép használata nem számított ritkának a kisiparban sem (Crossick–Haupt 1995[31])).
- A kisvállalkozók és a gyárak ugyanarra a fogyasztói piacra termeltek; a fogyasztói piac jellegzetessége ekkoriban a fragmentáltság (Tedlow 1990[195]).

A fragmentált fogyasztói piac Tedlow szerint: a gyártók termékei nem jelentek meg egységes arculattal (ugyanazzal a névvel, csomagolással stb.) a nemzeti piacon. Az árut nem a gyárak által szervezett értékesítési hálózatban terítették, hanem a nagykereskedőknek adták el (Strasser 1989[187]). A nagykereskedők mérték szét, csomagolták a termékeket, amelyeknek a súlya, neve vidékenként változott. Például a cukor, a liszt, a mosópor ömlesztve került a kereskedőhöz, így a fogyasztónak fogalma sem volt, ki gyártotta. Röviden: nem volt egységes nemzeti fogyasztói piac.

3. szakasz: taylorizmus–fordizmus

Tömegtermelés

A 19. század végén a termelés üzem belüli megszervezése alapvető változásokon ment át, kialakult a tömegtermelés. Ennek lényege, hogy a gyárba beérkező anyagok, alkatrészek folyamatosan haladnak át az üzemben, s közben végtermékké alakulnak. Legismertebb példája a Ford üzem, amelyben eleinte sínen gördülő lapra helyezték a készülő autót, amely a sorba helyezett munkaállomásokon haladt keresztül, az egyes állomásokon rövid időre megállították, az operátorok pedig beszerelték az alkatrészeket, s indították tovább. Mire végiggördítették az autót az üzemcsarnokon, az utolsó csavar is a helyére került. Később a sínen mozgatható szerelőlapot futószalaggal helyettesítették. A tömegességet a termelés hatékony szervezésével érték el.

A tömegtermelő üzemekben a hagyományos gyárakhoz képest sokszorosára nőtt a kibocsátás. Emellett az így készült termékek több szempontból is különböztek a 19. században készült áruktól: 1. egyenletes lett a minőségük; 2. minden egyes darab azonos súlyban és méretben kerül forgalomba; 3. a korábban ömlesztett termékeket (például a dzsemek, tea) már a gyártás során kis, a fogyasztó számára alkalmas porciókra osztják; 4. és becsomagolják.

Piac helyett hierarchia – az autógyártás példája

Az autókat korábban (gépkocsikat az 1880-as évek óta készítenek) kis, néhány főt foglalkoztató műhelyekben szerelték össze, az alkatrészeket pedig a piacon vásárolták meg. Sok kis műhely arra szakosodott, hogy szelepeket, alvázatokat, fékberendezéseket stb. állítson elő, amelyekkel kiszolgálták a 19. század végén gombamód szaporodó autógyártókat. A termelés tehát a piac közegében szerveződött meg, ami sok problémát okozott,

mivel még nem léteztek átfogó – alkatrészekre, részegységekre, a különféle anyagok minőségére (például kopásállóságukra, hőtágulásukra, az ötvözetek pontos összetételére) vonatkozó – szabványok. A beszerzett darabokat jellemzően csak kisebb átalakítás után lehetett beépíteni a gépkocsiba. Például a szelepeket az előmunkások előbb belepróbálták a hengerbe, majd igazítottak rajtuk, s a műveletet addig ismételték, míg tökéletesen bele nem passzolt a helyére. Mivel a piacon vásárolt egységek beszerelése némi átalakítást is igényelt, a gépkocsi összerakása meglehetősen alacsony termelékenységgel zajlott (Meyer III. 1981[139]).

Ha tömegtermelésben kívánták az autót előállítani (ami az egymás utáni munkaállomásokon zajló tevékenységek precíz összehangolását igényli, hiszen ha az egyik ponton tovább tart a szerelés a tervezettnél, az egész soron leáll a termelés), akkor a vállalkozók nem engedhették meg maguknak, hogy a piacon szerezzék be az alkatrészeket, részegységeket. Ezeket maguknak kellett előállítani, sőt, ahogy Ford tette a híres T modelljével, újra is tervezték a gépkocsit, immáron a gyors összeszerelhetőség szempontjait is figyelembe véve. Ily módon például a kipufogónak nem csupán a technikai (hiba nélkül elvezesse a füstgázt, tompítsa a motorzajt, illetve pontosan illeszkedjen a helyére) és a gazdasági (ne legyen benne a szükségesnél több és drágább anyag), hanem a termelékenység (néhány egyszerű mozdulattal beszerelhető legyen) követelményeinek is meg kellett felelnie.

A 20. század első két évtizedében a tömegtermelő üzemek fokozatosan megszabadultak beszállítóiktól, s arra rendezkedtek be, hogy lehetőleg mindent maguk állítsanak elő egy előre rögzített és szigorúan betartott belső szabvány szerint. (Például a General Motors 1918-ban mondta fel az utolsó, jelentős beszállítójával kötött szerződést, amely alvázakat gyártott számára.)

A piac hierarchiával való helyettesítése megnövelte a vállalatok méretét, hiszen új részlegeket kellett létrehozni. A tömegtermelés (a munkaállomások sorba rendezése) és a vállalat méretnövekedése a korábbiaktól eltérő munkaszervezet kialakítását kívánta meg. A legfontosabb változás: a 19. századi gyárakra jellemző 2-3 szintes szervezetek 4-5 szintes hierarchiává alakultak, s ezzel párhuzamosan fölszámolták az alkalmazottak önállóságát; csak a felülről kapott parancsok szerint végezhatték a munkájukat. A feladatkörök szűkítése, illetve a feladatoknak a hierarchia magasabb szintjein történő meghatározása és változtatások nélküli végrehajtása alapvető a tömegtermelésben. Ennek szükségességét jól illusztrálják a tömegtermelés megindulása kezdetén történt események a Ford üzemben. Mivel sok fogyasztói kifogás érkezett a T modell kipufogóját illetően, az érintett részleg dolgozói igyekeztek a hibát orvosolni; kifejlesztettek egy új megoldást. Amint a továbbfejlesztett kipufogó bekerült a tömeggyártás folyamatába, kiderült, hogy beszerelése több időt vesz igénybe a kelletnél, azaz nem illeszkedik a gyártás pontosan ütemezett rendszerébe. A végeredmény: leálltak a futószalagok, összetorlódtak a munkák, s több száz ezer dolláros kár keletkezett.

Ford jól megtanulta az esetből, hogy a legcsekélyebb változtatás is tilos az egyszer már kialakított tömegtermelési eljáráson, még abban az esetben is, ha az önmagában racionális lenne. Mérnökei, beosztottai konzervatívnak, vaskalaposnak tartották, mivel csaknem mániákusan ragaszkodott ahhoz, hogy ne változtassanak az egyszer kialakított megoldáson. A változtatásokkal szembeni ellenérzése olykor irracionális formát öltött, például nem engedte meg menedzsereinek, hogy a T modell fekete színét divatosabbra cseréeljék (Meyer III. 1981[139]).

Az egyes munkaállomások, részlegek termelésének rendszerbe szervezése megnövelte a hierarchia koordinációs feladatait.

A többszintes hierarchia az alábbi problémák megoldására hivatott:

- ellenőrizze a termelés minden lényeges pontján, hogy betartják-e az előre rögzített méretbeli és minőségi szabványokat;
- alakítsa ki és folyamatosan ellenőrizze a munkavégzés szabványait (a normákat);
- szervezze – gyártás-előkészítési, anyagmozgatási, karbantartási stb. osztályok segítségével – a folyamatos termelést;
- koordinálja az egyes részlegekben folyó tevékenységeket, hogy ne fussanak ki az alkatrészekből, de ne is keletkezzenek belőlük a megengedettnél nagyobb készletek.

A többszintes hierarchia legnagyobb vesztesei az előmunkások voltak, önállóságuknak még a szimbolikus kifejezésére sem volt többé alkalmuk, ti. a mérnökök tisztogató hadjáratot folytattak a saját szerszám használata ellen, sőt még a gyár tulajdonában lévő eszközök karbantartási jogát is elvették tőlük, például más részlegben élezték meg az esztergakésüket (Zeitlin 1983[201]), emellett döntési jogkörüket leszűkítették, az új rendben beosztottaik száma a harmadára apadt, főnökeik száma viszont jelentősen megnőtt. Az előmunkások hatalmának fölszámolásával lényegében száműzték a piaci koordinációt a vállalatból, a beosztottak csak a fölöttük lévők utasításait hajthatták végre.

A tömegtermelés nyertesei a mérnökök lettek, lényegében átvették a szakmunkásoktól a hatalmat. A 19. századi, alapvetően az előmunkások ismereteire, szakmai tapasztalataira alapozott termelést mérnöki hozzáértést, tervezést kívánó hierarchikus rendszerre formálták (Nelson 1995[148]).

A tömegtermelő üzemek és a kisvállalkozók kapcsolata

A tömegtermelés meghonosodásával alapvetően átrendeződött a kicsik és a nagyok kapcsolata. Az alábbi változások történtek:

- technológiai rés keletkezett a kisiparosok műhelye és a zárt, szigorú normák szerint működő tömegtermelési rendszerek között, a kisiparosok jellemzően univerzális (többcélú), jószerével a 19. században készült gépekkel, kéziszerszámokkal rendelkeztek, míg a nagyüzemekben a folyamatos termelést szolgáló speciális berendezéseket alkalmaztak;
- új, a tömegtermelés igényeinek megfelelő szaktudás jött létre a nagyvállalatoknál, amelyet belső képzéssel sajátítottak el a munkások, ebbe a tudásba nem csupán szakmai elemek tartoznak, hanem a nagyüzem működésének (a szabványoknak, az anyagok, alkatrészek vételezési rendjének, a hierarchiának) az ismerete is; a kisiparosok hagyományosnak mondható (kis léptékű termelésben alkalmazható) tudása nem illeszthető be a nagyüzemek világába;
- látványos különbség alakult ki a kisiparosok és a nagyüzemi alkalmazottak munkakultúrájában (például a munkatempójában);
- a nagyüzemek saját karbantartó részlegeket szerveztek, így nem tartottak többé igényt a kisiparosok javító, alkatrészt utángyártó tevékenységére.

Az említett változások eredményeképpen a kisvállalkozások üzleti kapcsolata megszűnt a nagyvállalatokkal. Ezen túlmenően a fogyasztói piac szerkezete is radikálisan átalakult. A kisvállalkozók a lokális piacon adták el termékeiket és szolgáltatásaikat, a tömegtermelő üzemek viszont nemzeti, illetve globális piacon értékesítettek, persze ezt létre is kellett előbb hozniuk (ennek módjáról a következő bekezdésben lesz szó), hiszen, mint korábban említettük, a 19. században a fogyasztói piac nem egységes, hanem fragmentált volt.

A 20. század folyamán a kisvállalkozások a lokális piacon is folyamatosan tért veszítettek, mivel nem tudtak versenyezni a tömegtermelés olcsó és megbízható termékeivel, amelyek egyre több területen megjelentek. Például a típusbútorok gyártásának meghonosodásával teret veszítettek a kis léptékű bútorgyártó műhelyek, majd a falusi asztalosmesterek is. Ugyanígy megszerveződött a konfekcióipar, cipőipar. A térvésztést csak néhány kis léptékű vállalkozás kerülte el, a divatházak vagy az igényes, egyedi darabokat készítő s a divatot is meghatározó bútorkészítő műhelyek, exkluzív parfümök, kozmetikai cikkek előállító cégek, amelyek nem a lokális, hanem a nemzeti (globális) piacra, kifejezetten jómódúak számára termeltek. Emellett egy adott országra jellemző fogyasztási szokások is életben tartottak bizonyos szakmákat; például Franciaországban fennmaradtak a kis pékségek a hozzájuk tartozó bolttal, az Egyesült Államokban viszont a kenyérgyárak látták el a fogyasztókat a maguk szabványos termékeikkel. (A múlt idő használatát az indokolja, hogy az utóbbi évtizedekben szerte a világon terjednek a kis pékségek, persze jellemzően valamilyen hálózatba szerveződve.)

A vázoltak következtében a fogyasztási termékeket előállító kisipar veszített jelentőségéből, s főleg javító tevékenységre szakosodott. Az ötvenes évektől azonban a kicsik már a javításszolgáltatás területéről is kezdtek

kiszorulni, részint mivel a gyártók saját szervizhálózatot hoztak létre, részint pedig azért, mert a tömegtermelésben előállított árucikkek egy része olyan olcsóvá vált, hogy ésszerűbbnek tűnik kidobni a meghibásodott termékeket, mint megjavíttatni.

A kisipar mellett a kis, családi munkaerőre alapozott boltok is fokozatosan piacot veszítettek, mivel a tömegtermelés révén átalakult az értékesítés korábbi módja; áruházak nyíltak, meghonosodott a katalógusból vásárlás, a két világháború között pedig megjelentek a szupermarketek, nagy alapterületű diszkontáruházak. A vidéki térségben élők a gépkocsi elterjedésével a közeli városokban szerezték be fogyasztási cikkeiket, így a falusi kis boltok is elveszítették létjogosultságukat (Strasser 1989[187]).

A 20. század első felében tehát a kisvállalkozások beszállítói tevékenységére egyre kevésbé tartottak igényt a tömegtermelő üzemek (kisszámú, speciális szolgáltatást nyújtók kivételével), de a nemzeti fogyasztói piacra sem tudtak kilépni (az exkluzív, luxusjellegű termékeket előállítók kivételével), sőt a lokális piacon is folyamatosan tért veszítettek. Az volt prognosztizálható, hogy a kisvállalkozói szféra előbb-utóbb végérvényesen eltűnik, funkcióját átvesszi a nagyipar, a szakszervizek, a hálózatokba tömörülő szolgáltatók, a bevásárlóközpontok.

Tömegtermelés és piacteremtés

A tömegtermelés új feladat elé állította a gyártókat az értékesítés területén is; hiszen valahogy el kellett adniuk azt a hatalmas árumennyiséget, amelynek előállítására képesek lettek a gyártás újfajta megszervezésével. Mint említettük, a 19. században a gyártók maguk nem foglalkoztak termékeik forgalmazásával, hanem eladták a nagykereskedőknek. A kibocsátás volumenének megugrása után kockázatosná vált más piaci szereplőkre bízni az eladást, az értékesítés nem maradhatott fekete doboz a gyártók számára. A vállalatok így egy korábban a piacon megvásárolt szolgáltatást, azaz a termékek eljuttatását a fogyasztóhoz, saját maguk kezdték el lebonyolítani; értékesítési és reklámozástyűköt hoztak létre, ügynökhálózatot szerveztek, saját bolthálózatot alapítottak annak érdekében, hogy kézben tarthatóvá, előre tervezhetővé váljon az eladás. (A 20. század elején indult el a piackutatás is, például a National Tabacco föltérképezte a nagyvárosok gyalogosforgalmát, hogy dohányboltjait az eladás szempontjából legkedvezőbb pontokon helyezze el (Strasser 1989[187]).

A tömegtermelés magával hozta a márkásítást. A vállalatok reklámokkal, termékeik egységes megjelenésével (az azonos súlyú, méretű, egyenletes minőségű, egységes kiserelésű áru a tömegtermeléssel született) arra törekedtek, hogy a vásárlók az egyes cikkeket a gyártóval kapcsolják össze. (A Yale Egyetemnek az első világháború végén végzett fölmérése szerint a vásárlók már nem a boltos ajánlása, hanem a márkanevek alapján választották ki a termékeket (Strasser 1989[187]).

A márkásítás révén a fogyasztói piac 19. századra jellemző fragmentált jellege megszűnt, kialakult a nemzeti piac (Tedlow 1990[195]). Például míg korábban a helyi szokásoknak megfelelő szörpöt ittak az emberek, a két világháború közötti időben már az eltéveszthetetlen formájú és feliratozott üvegben forgalmazott Coca-Colát fogyasztottak, akár New Yorkban, akár valamelyik isten háta mögötti farmon laktak. A 19. század végén, 20. század elején sorra jelentek meg olyan cégek (Kodak, Singer, McCormic, National Biscuit stb.), amelyek termékeiket az Egyesült Államok egész területén ismertté tették.

A vállalatok növekedése

Láttuk, hogy a tömegtermelés arra készítette a vállalatokat, hogy maguk állítsák elő az anyagok, alkatrészek, részegységek lehető legnagyobb részét, hogy ellenőrzésük alatt tarthassák ezek minőségét, méretpontosságát. Ez a cégek méretbeli növekedését eredményezte. Például a Ford üzem alkalmazottainak száma 1905-ben nem érte el az 500 főt, 1912-ben viszont már meghaladta a 10 ezret, 1918-ban pedig közel járt a 20 ezerhez.

A 19. századi gyárakhoz képest a tömegtermelésre szakosodott cégeknek egy sor új funkciót kellett ellátniuk, amelyekre speciális szakértelemmel és gyakorlattal rendelkező alkalmazottakból új részlegeket szerveztek. A tömegtermelés megkívánja a szükséges alapanyagok, berendezések szakszerű és jól ütemezett beszerzését, amelyet külön csoport, a beszerzési osztály végez. De új részleget szerveztek az értékesítésre, szállításra, a vállalat pénzügyeinek intézésére, gyártmányfejlesztésre és kutatásra. A különféle feladatokat ellátó egységek

tevékenységét össze kellett hangolni. Mielőtt ennek ismertetésére rátérnénk, vegyük számba, hogy milyen módon növekedtek még a vállalatok a 20. század első évtizedeiben.

Vertikális növekedés

A vállalatok igyekeztek a tevékenységi körükbe tartozó feladatok minél nagyobb részét maguk elvégezni, az alapanyagoktól a lehető legnagyobb feldolgozottságú késztermékek előállításáig. Például Carnegi a 19. század végére az Egyesült Államok legjelentősebb acélgyártással foglalkozó cégét teremtette meg. Ezt követően vállalata méretét két irányban növelte. Egyrészt az acélgyártáshoz szükséges alapanyagokat is maga kezdte előállítani, amihez bányákat vásárolt. Másrészt úgy döntött, a hengerelt acéllemezeket nem értékesíti, mint addig tette, hanem földolgozza. Így csőgyártó üzemekkel egészítette ki vállalatát.

A növekedést az indokolta, hogy a vállalat olcsóbban jutott alapanyagokhoz, illetve a csőgyártással belépett egy éppen akkoriban felfutó piacra (Chandler 1993[25]).

Növekedés a tevékenységek diverzifikálásával

A vállalatok egy részének tulajdonosi köre a növekedést a cég profiljának kiszélesítésében látta, új, az alaptevékenységhez lazán kapcsolódó területekkel való bővítésében. A diverzifikálásra jó példa Swift vállalata. Swift alaptevékenysége a marhahús főlvásárlása, elosztása volt; az USA nyugati államaiban főlvásárolt húst hűtőkocsikban a keleti parti nagyvárosokba szállította, ahol nagy hűtőtárolókat építtetett, innen látta el a keleti parti nagyvárosok boltjait. A 20. század elején tevékenységét először tej és tejtermékek forgalmazásával bővítette, majd belevágott a műtrágyaüzletbe is (Chandler 1993[25]).

A növekedést legtöbbször a vállalat megnövekedett kapacitásának jobb kihasználása motiválta. Swift a létrehozott szállítási és elosztási kapacitását (hűtővagonok, hűtőházak) igyekezett maximálisan hasznosítani.

Holdingok

A növekedés bizonyos esetekben már meglévő vállalatok felvásárlása útján történt. Jó példája ennek a General Motors, amelynek növekedéspolitikája a kínálgó lehetőségek kiaknázásából állt. Főlvásároltak minden olcsón megkapható vállalatot, amely valamelyest illeszkedett az alaptevékenységhez, azaz a gépgyártáshoz, autógyártáshoz kapcsolódó cégeket; a GM ezek konglomerátumából állt.

Bármilyen úton történt is a méretnövekedés, az újabb és újabb üzemek, részlegek alapítása, vállalatok felvásárlása hatalmas, sok egységből álló vállalatot eredményezett. Az egyes részlegek, osztályok, üzemegységek tevékenységének koordinálása a megnövekedett vállalatok egyik legnagyobb kihívása volt. A GM vezetése kézi vezérléssel próbálta megoldani a nagyra nőtt cég koordinációs feladatait: ide-oda utazgattak a földrajzilag szétszórt egységek között, s helyben igyekeztek tájékozódni, illetve irányt szabni a tevékenységeknek. Ez a laza, a vezetés ad hoc jellegű személyes jelenlétére épülő koordináció nagy önállóságot hagyott az egyes egységeknek, főnökeik a beszerzésre, árképzésre, beruházásokra vonatkozó döntéseiket saját belátásuk szerint, lényegében az árjelzésekhez igazodva hozták meg.

A nagyra nőtt vállalatoknál nem volt feltétlenül annyira esetleges a koordináció, mint a GM-nél, de nem létezett még a 20. század legelején követhető recept, miként hangolható össze a számtalan osztály, részleg, üzemegység tevékenysége. A Du Pont mintaadónak számít a megoldás kidolgozásában. A Du Pont vezetése a következő koordinációs alapelveket honosította meg:

- a részlegeken, osztályokon, gyáregységeken belül hierarchiát hoztak létre, az egyes egységeket pedig egy jól áttekinthető szervezeti diagram szerint strukturálták, bizonyos osztályok, részlegek között mellérendeltségi, mások között alá-főlé rendeltségi viszonyt hoztak létre;
- a mellérendeltségi és az alá-főlé rendeltségi kapcsolatok meghatározásával pontosan kirajzolódott, hogy a hierarchia adott szintjén lévők mely részlegek mely posztjain lévők utasításait kötelesek végrehajtani;

- minden osztály, részleg egységesített, előre megszabott formában, bontásban és témákban adatokat gyűjtött saját tevékenységéről, amelyeket előre meghatározott időközönként és szolgálati úton eljuttatott a hierarchia kijelölt szintjeire;
- a vállalat csúcsvezetése a beszámolók alapján tájékozódott a különböző egységekben folyó tevékenységekről, s ezek alapján hozta meg döntéseit;
- az egyes részlegektől elvonták a vállalkozói funkciókat (a döntési jogot az aktuális kibocsátás nagyságáról, felújításról, berendezések vásárlásáról stb.), ezt csak a vezetés legfelsőbb szintjén gyakorolhatják (például még a legsikeresebben működő üzemegek főnöksége sem fejleszthet saját belátása szerint, mivel a csúcsvetés stratégiai szempontból dönthet úgy, hogy a jövőben más részleg tevékenységét futtatja föl).

Chandler (1993[25]) az alábbi ábra segítségével mutatja be a nagyvállalatok szervezeti felépítését. (Ha a csúcsvezetőség több régióban működő, illetve többféle termék előállítására, értékesítésére stb. szakosodott egységet igazgat, akkor multidivizionális [M forma] szervezeti felépítés jön létre.)

Értékesítési részlegek	Kutató részlegek	Gyártó üzemek	Beszerzési részlegek	Könyvelés
□□□□	□□□□	□□□	□□□	□□□
Értékesítési osztály	Kut.-fejl. osztály	Gyártási osztály	Beszerzési osztály	Pénzügyi osztály

Régió vagy adott termék előállítását és értékesítését koordináló osztályok

GENERAL OFFICE

A Du Pont által kidolgozott M formát lemásolták a nagyvállalatok, a két világháború közötti időben már ez számított a legelterjedtebbnek. Mi az oka a sikerének? Népszerűségéhez kétségkívül hozzájárult jó koordinációs teljesítménye, az a képessége, hogy a nagyszámú, különböző fontosságú, tevékenységi körű egységekben zajló tevékenységeket, döntéseket optimálisan összehangolja. Sikeréhez azonban nem racionális tényezők is hozzájárultak.

DiMaggio és Powel (1983[40]) szerint a hasonló szervezeti megoldások elterjedését, ahogy ők nevezik: az *izomorfizmus* létrejöttét a következő tényezők magyarázzák:

1. A piaci versenyben kiszelektálódnak a nem megfelelő szervezeti megoldások, így végül csak a legsikeresebbek maradnak fenn.
2. A vállalatokat körülvevő intézményes környezet tereli a cégeket arra, hogy a szakmai közvélekedésben sikeresnek elismert szervezeti megoldásokat alkalmazzák. A terelés kétféle úton mehet végbe:
 - a. Kényszerített izomorfizmus. Adóhivatal, kormányzatok által kiírt pályázatok terelik a cégeket, hogy a megfelelőnek tartott intézményi megoldást honosítsák meg. Tapasztalat, hogy a szakmai körökben korszerűnek tartott szervezeti formával rendelkező cég megbízhatóbbnak tűnik a pályázató szemében, így nagyobb a nyerési esélye. A vállalatok ily módon igyekeznek megfelelni a szakmai elvárásoknak, függetlenül attól, hogy ők maguk észleltek-e koordinációs problémákat.
 - b. Utánzás. A feltörekvő cégek átveszik a már bizonyított szervezeti megoldásokat, ez gyakran tudatos vállalati magatartás is lehet. Jó példája ennek a Toyota. A vállalat az 1950-es években kiküldte mérnökeit az USA-ba a taylorizmus tanulmányozására. A Toyota vezetése a taylorizmus alkalmazásától a termelékenység négy-ötszörös növekedését várta (Fujimoto 1999[54]).
 - c. Normák. Professzionalizálódott a menedzseri munka. A menedzserek az egyetemeken ugyanazokat az ismereteket sajátítják el, emellett a konferenciákon, informális kapcsolatok révén is kicserélik tapasztalataikat, növelve a szervezeti izomorfizmus esélyét. A közös menedzserkultúra létéről nem csupán a vélemények, ismeretek azonossága, hanem az öltözködés, a szabadidős szokások hasonlósága, a szubkultúrára jellemző szóhasználat, a körükben terjedő viccek és pletykák is árulkodnak.

Az izomorfizmus jó példája annak, hogy a hierarchikus koordináció adott módját nem csupán a vezetés racionális mérlegelése dönti el, megvalósulásában a kultúra is szerepet játszik.

4. Szakasz – kihelyezési hullám

Az 1980-as években a vállalatok egyre nagyobb számban döntöttek úgy, hogy tevékenységük bizonyos körét nem maguk végzik el, hanem a piacon vásárolják meg. A sort a Kodak nyitotta meg, úgy döntött, az informatikával kapcsolatos feladatokat nem saját alkalmazottaira bízta, hanem az IBM-re (Szabó 1998[188][188]). Az 1990-es évekre elterjedt megoldássá vált, hogy a cégek igyekeznek megszabadulni bizonyos tevékenységeiktől, hogy élvezzék azokat az előnyöket, amelyeket e fejezet elején a Verlag-rendszerről szóló részben csokorba gyűjtöttem.

Mi a magyarázata annak, hogy az a 19. század elején elindult s a tömegtermeléssel kiteljesedett folyamat, miszerint a vállalatok a működésükhöz szükséges alapanyagokat, alkatrészeket, szolgáltatásokat egyre kevésbé a piacon szerezték be, azaz rendre úgy döntöttek, ezeket maguk állítják elő, az 1980-as években az ellenkező irányba fordult? Sőt, olyan messzire elment a kihelyezés folyamata, hogy akadnak cégek, amelyek a stratégiai döntéshozatal kivételével mindent a piacról szereznek be (Szabó 1998[188][188]). Először vizsgáljuk meg, mi tette lehetővé a vállalatok számára, hogy bizonyos feladatok elvégzését kitegyék a piacra, majd keressük meg az okait.

Illeszkedési felületek a kisvállalkozások és a nagyvállalatok között

A tömegtermelés szükségzerű következménye volt, hogy a gyártók megszabadultak a beszállítóiktól, mivel nem léteztek a műszaki élet egészét lefedő szabványok. Ennek hiányában a cégek rendre úgy döntöttek,

hogy a piacon beszerezhető bizonytalan minőségű, méretpontosságú alkatrészekről lemondanak, inkább maguk állítják elő. A mérhetőség problémája a hetvenes évekre megoldódott, ekkorra a szabványok már nemcsak az alkatrészek, alapanyagok, berendezések lényeges tulajdonságait definiálták, hanem kiterjedtek az ügyvitelre, készletnyilvántartásra is. Sőt az ISO már magának a vállalat egészének (illetve bármely tetszőleges intézménynek) a működését minősíti, vagyis hogy mennyire felel meg egy jól definiált kritériumrendszernek, amelybe nemcsak a kibocsátott termék minősége, hanem előállításának előírásos dokumentálása, de még a szociális helyiségek megléte, állapota is beletartozik.

A szabványosítás ma már nem pusztán az ipari termelést fogja át, hanem a szolgáltatások nagy részét is. Például szállodák láncba szervezésének, márkásításának fontos kritériuma a szabványosítás. Csak az a hotel tartozhat egy láncba, amely az előírások sokaságának megfelel (például a szobák alapterületére, berendezésére, a törülközők számára, méretére, minőségére, cserélésük gyakoriságára, a minibár tartalmára stb. vonatkozó, aprólékos, jellemzően 15-20 oldalon részletezett kritériumoknak).

A szabványosítás történetének természetesen nincs vége, hiszen minden új technikai berendezés bevezetése esetén meg kell egyezni a gyártóknak a szabványban. A megegyezés nem mindig jön létre könnyen, többnyire szabványháború zajlik a cégek között (10-15 éve például az elektronikus képrögzítés területén versenyeztek a gyártók, milyen típusú memóriakártyákat kezeljenek a fényképezőgépek). A megegyezés létrejöttében az állam is szerepet vállal, bár többnyire a vállalatok oldják meg a problémákat (tekintve, hogy az államoknál nagyobb a mozgásterük, hiszen a globális piacon vannak jelen), oly módon, hogy klubokba tömörülnek saját szabványuk elfogadtatása érdekében (Antonelli 1999[5]).

A szabványok megléte és a kihelyezés közötti összefüggésre jó példa a német autóipar. Az autóiparban a beszállítói hálózat megteremtését az 1970-es években megalkotott EDIFACT számítógépes program nagyban előmozdította. A programmal kifejezetten az autóiparra speciálisan jellemző adatrögzítési, adatkezelési eljárásokat szabványosították. Az azonos módszertannal, azonos logikában gyűjtött és rendszerezett adatok kicserélhetők a megrendelő és beszállítók között, így nagy biztonsággal koordinálható az egyébként független piaci partnerek tevékenysége is.

A fentebb említetteken túl megtörtént a tudás szabványosodása, ti. a főiskolákon és egyetemeken nagyon hasonló, legtöbbször egymástól átvett műszaki, marketing-, vezetésszervezés-tankönyveket használnak. Jó példázza ezt, hogy azok a magyar menedzserek, akik a rendszerváltás után a hazánkba telepedett multinacionális cégeknél vállaltak állást, végül be tudtak illeszkedni az új környezetbe (Szabó-Kocsis 2003).

Az 1980-as években a kisvállalkozói szféra iskolai végzettsége is megváltozott, a hagyományos ismeretekkel rendelkező, lokális piacra termelő kisiparosréteg mellett megjelent egy tanult (elit szakmunkásokból, mérnökökből álló) s többnyire nagyvállalati munkatapasztalatokkal is rendelkező kisvállalkozói csoport, így illeszkedési felület jött létre a kicsik és a nagyok között (Whitley 1991[205]).

Összefoglalva: a piaci tranzakciókat költségessé tevő vagy akár meg is hiúsító mérési problémák döntő többsége megoldódott az 1970–80-as évekre, emellett a piaci partnerek (nagyvállalatok menedzserei és a kisvállalkozók) zavarmentes kommunikációjának (egymás elképzeléseinek pontos megértése) feltételei is kialakultak a műszaki, marketingismeretek szabványosodásával. Ennek eredményeképpen a termelés és értékesítés hierarchikus koordinációját sok területen fölvaltotta a piac, illetve a koordináció hibrid (piac és hierarchia) formái.

A szerveződő hálózatokba a kisvállalkozások tradicionálisabb (hagyományos kézműves- és munkakultúrával rendelkező) része nem tudott bekapcsolódni, tevékenységük továbbra is a helyi piacra utalt, a még számukra megmaradt javító, szolgáltató tevékenységet végzik. Ezt a csoportot ma önfoglalkoztatóknak szokás nevezni (Laky 2001[117][117]).

Milyen okok mozdították el a hierarchiát a piac felé?

Erre a kérdésre a következő fejezetben még visszatérek, így itt elegendő az okok felsorolása:

- a fogyasztói ízlés észrevehetően megváltozott a hetvenes években, a fogyasztók a tömegtermelésben előállított termékekkel szemben az egyedi, kis szériában előállított árukat kezdték előnyben részesíteni. A változások az alábbiakat eredményezték:
 - a) szükségessé vált a tömegtermelés helyett rugalmasabb, a divathoz, de még az egyedi igényekhez is jobban igazodó termelés-szervezés; a hálózatok jobban megfelelnek ennek.
 - b) A kisvállalkozások új együttműködési módjai alakultak ki; kooperációban állítanak elő termékeket, így kiléphetnek a lokális piacról.

A kisvállalkozások és a nagyvállalatok kapcsolatának alakulása Magyarországon (Szelényi és Kostello [1996[193]] alapján)

Az alábbiakban röviden áttekintjük a kisvállalkozások és a nagyvállalatok kapcsolatának alakulását a rendszerváltás előtti Magyarországon. Arra igyekszem rámutatni, hogy az államszocialista rendszer időszakában, az 1960-as évektől a rendszerváltásig ugyan alapvetően a hatalom szabta meg a kisvállalkozások sorsát, a nagyvállalatokkal való üzleti kapcsolataik lehetőségét, mégis kimutathatók a piacgazdaság e fejezetben vázolt szakaszainak sajátosságai.

Szelényi és Kostello, áttekintve a szocialista tervgazdaságok piacgazdasággá alakulásának történetét, három szakaszt különböztetett meg. Az egyes szakaszokat annak alapján különítették el egymástól, hogy a redisztributív gazdaságba (a politikai hatalom engedékenységtől-reformjaitól függően) milyen mértékben szivárgott be a piac. A szerzőpáros nem csupán a magyar szocialista gazdaságot vizsgálta meg, elemzésükbe bevonták az összes tervgazdaságot, így olyan elméletet fogalmaztak meg, amely általános érvényű. Természetesen az egyes országok nem azonos időpontban értek el az átmenet különböző szakaszaiba. A továbbiakban a könnyebb tárgyalhatóság kedvéért csak a magyar átmenetről lesz szó.

1. szakasz: lokális piac

Magyarországon a 20. század hatvanas éveiben a kisiparosok áruikat és szolgáltatásaikat a helyi piacon értékesítették. Tevékenységi körükben a termék-előállítás alárendelt szerepet játszott az általuk nyújtott javítással kapcsolatos szolgáltatások mellett, mivel a fogyasztási cikkek túlnyomó részét az állami vállalatok állították elő.

A mezőgazdasági kistermelők, háztáji gazdasággal rendelkezők a megtermelt zöldségeket, gyümölcsöket, tejtermékeket ugyancsak a helyi piacon értékesítették. A város környéki kistermelők jellemzően behordták portékáikat a városi piacra.

A kis léptékben termelő, szolgáltatásokat nyújtó önállókkal szemben az állami vállalatok, téészek és állami gazdaságok az országos és nemzetközi (leginkább a KGST-) piacon értékesítettek. Azaz a kicsik és a nagyok egymástól független forgalmi körökbe kapcsolódtak be, hasonlóan ahhoz, amit a tömegtermeléssel kapcsolatban láthattunk.

A piacgazdaságra való átmenetnek ebben a szakaszában a kisiparosok és a nagyüzemek semmilyen formában nem kapcsolódtak egymáshoz. Ennek elsősorban ideológiai okai voltak, de szerepet játszott benne az is, hogy a kis műhelyek tulajdonosainak univerzálisabb tudása és a nagyüzemek által igényelt specializált szakismeret között áthidalhatatlan távolság volt. Például az ezermester típusú lakatos kisiparos és a nagyüzemek modern esztergagépén dolgozó munkás egymástól egyértelműen különböző vasipari szakértelemmel rendelkezett. Az eltérés különösen a hetvenes évek elején elinduló gyárrekonstrukciók után vált nyilvánvalóvá. Megállapíthatjuk

tehát, hogy ugyan ideológiai oka voltak annak, hogy a kisiparosok nem válhattak a nagyüzemek beszállítóivá, de a nagyiparban és kisiparban használatos tudás különbsége is kizárta ezt a lehetőséget.

A hiánygazdaság ellentmondásai és a kisipar

Mint láttuk, a fejlett piacgazdaságokban a tömegtermelés valóban kiszorította a fogyasztási javakat előállító kisvállalkozásokat, emellett a szervizhálózatok és az olcsó, eldobható termékek miatt a kicsik a javító jellegű szolgáltatások piacán is teret veszítettek. (Kivétel a luxuscikkek piaca: ékszer, tervezéssel egybekötött egyedi ruhák, igényes, ugyancsak egyedi bútorok.)

A tervgazdaságokban hasonló irányú folyamatok zajlottak, ám ellentmondásosan, mivel a tervgazdaság egyben hiánygazdaság is volt, aminek következtében fennmaradt a kereslet a kicsik által kínált fogyasztási cikkekre és javítószolgáltatásokra is. Például az állami szervizek kapacitása szűk volt (emiatt hosszú átfutási idővel dolgoztak), így a fogyasztók inkább a kisiparosokkal hozták rendbe háztartási gépeiket, autójukat stb., amelyek nem mellesleg, a tömegtermelés alacsony színvonalára miatt, egyébként is gyakran szorultak javításra.

Bizonyos termékek egyáltalán nem szerepeltek a kínálatban, például gázöngyújtót hosszú ideig nem lehetett nálunk kapni. Ez a körülmény sok kisvállalkozónak biztosította a megélhetését, ti. a külföldről különféle utakon behozott, eldobható öngyújtókat megbuherálták: szelepet raktak bele, így újratöltésre alkalmassá tették. A hetvenes évek második felében a hiány számtalan öngyújtószerelő és -töltő apró műhely működésére adott lehetőséget.

A nem illeszkedő tudásokhoz fontos adalék Kertesi és Sziráczi (1989[94])elemzése.

A szerzők szerint a nagyüzemek legalsó foglalkozási pozíciójában dolgozók alacsony fizetésüket a második gazdaságból származó jövedelmükből pótolták ki. Sajátos, ki nem mondott alku jött létre a vezetés és a vállalati hierarchia alján lévők között. A vezetés elnézte, hogy ezek az emberek – mivel az otthoni gazdaságuk meglehetősen munka- és időigényes volt – gyakran hiányozzanak, például táppénzen legyenek, ezért cserébe viszont kirívóan alacsony fizetést adott nekik. Az „üzlet” lényege: a vállalatoknak bértömeg-gazdálkodást kellett folytatni, azaz a foglalkoztatottak létszáma (s nem a teljesítménye) határozta meg, mennyi bért fizethetnek ki, ezért földuzzasztották a létszámot, sok rosszul fizetett munkást tartottak, hogy a számukra értékes munkaerőt (az elit szakmunkásokat) megfelelően javadalmazhassák. Az alacsony fizetésűeknek viszont a vállalat elnéző magatartása miatt módjukban állt az otthoni gazdaságukkal foglalkozni. Akik a vállalat belső munkaerőpiacán jobb pozícióban voltak, nem vettek részt a második gazdaságban; képzéssel, vállalatspecifikus tudásuk gyarapításával magán a vállalaton belül igyekeztek jobb pozícióba kerülni.

2. szakasz: szocialista vegyes gazdaság.

A redisztributív gazdaság mellett megnőtt a piac terjedelme, súlya, amint 1982-ben engedélyezték a társas vállalkozások alapítását (gmk, kisszövetkezet, pjt¹). A vállalkozások működése nem volt teljesen szabad, például létszámkorlátokat állapítottak meg (a gmk létszáma nem haladhatta meg a negyven főt.) Ez a korlátozás valójában nem jelentett féket, mivel a gmk-k átlagos létszáma messze elmaradt az engedélyezettől.

Az újonnan alapított társas vállalkozások egy része kilépett a lokális piacról, az állami vállalatokkal egy forgalmi körbe szerveződtek. Tipikus volt, hogy a nagyvállalatoknál dolgozó mérnökök, szakmunkások, kihasználva a társas vállalkozások alapítására vonatkozó politikai engedékenységet, önállósodtak, ugyanakkor kapcsolatban maradtak volt cégükkel, például megbízások alapján elvégezték a karbantartást, részegységeket gyártottak stb.

Szűkült a technológiai rés a kicsik és a nagyok között, sőt néhány speciális területen a kicsik lépéselőnyhöz jutottak (például először a kisvállalkozások hozták be külföldről a számítógépeket, amelyek nemritkán az ő közvetítésükkel kerültek az állami vállalatokhoz).

¹ A rendszerváltás előtt elterjedt, ma már – a kisszövetkezet kivételével – nem létező vállalkozási formák.

Megszűnt a kicsik és a nagyvállalati szakemberek között tudáskülönbség, mivel átalakult az önállók társadalmi összetétele. Mint a következő fejezetben részletesebben bemutatom, egy 1988-as adatfelvétel szerint a nyolc általános iskolai osztályt végzetek aránya az önállók körében a tíz százalékot sem érte el. A társas vállalkozások csaknem felének diplomás a vezetője – azaz a kereső népesség átlagánál iskolázottabbak a kisvállalkozók. 1980 előtt az elit szakmunkások kizárólag nagyvállalatoknál dolgoztak, 1980 után viszont éppen ők, illetve a mérnökök alapítottak vállalkozásokat.

A mezőgazdaságban hasonló folyamatok zajlottak, mint az iparban, sőt, itt a változások előbb kezdődtek. Ebben az ágazatban már az 1970-es évek második felében elindult egyes (munkaigényes, nagy odafigyelést kívánó) tevékenységek kihelyezése a magángazdaságba (csirkehizlalás, tojástermelés, fóliakertészet stb.). Azaz: kicsik és nagyok ugyanazon forgalmi körbe szerveződtek.

3. szakasz: piacorientált gazdaság

A rendszerváltással szabaddá válik a vállalkozások alapítása, így a redisztributív gazdasággal szemben túlsúlyra jut a piac. Ennek a korszaknak az a jellemzője, hogy a nyolcvanas évek trendjei folytatódnak, ugyanakkor a kis- és középvállalkozások hálózatokba szerveződése fölerősödik.

Az 1990-es években a kisvállalkozások két jól elkülöníthető csoportja jön létre:

1. Hálózatokba bekapcsolódó, *a)* beszállító funkciót ellátó; *b)* a nagyvállalati szféra igényeinek kielégítésére szakosodott (informatikai, rendezvényszervezői stb.) kisvállalkozások. Tulajdonosai fiatalabbak és iskolázottak.
2. Megmarad a javító, szolgáltató hagyományos kisvállalkozás, kiegészülve az önfoglalkoztatókkal, de egyre inkább teret veszítenek. Az idetartozók kevésbé iskolázottak és idősebbek. A vállalkozói szféra ezen része továbbra is a lokális piacon értékesíti termékeit, szolgáltatásait.

Következtetések:

1. Jól fölismerhetők a párhuzamok a kisvállalkozások és a nagyvállalatok kapcsolatának történelmi alakulásában a piacgazdaságokban, illetve a szocialista gazdaságok piacgazdaságba való átmenetében. Vannak tehát olyan általános fejlődési sajátosságok, amelyek gazdasági rendszerektől függetlenek.
2. Ma a vállalkozói szféra tagoltságának megértéséhez fontos a kicsik és a nagyok közötti kapcsolatok történelmi alakulásának tanulmányozása, mivel a mai magyar vállalkozói szférában képviseltetik magukat a különböző történelmi típusok: a hagyományos (lokális piacra utalt) önállóktól a hálózatokba kapcsolódott vállalkozásokig.

2. fejezet

Önfoglalkoztatók, kisvállalkozók

A KISVÁLLALKOZÁSI FORMA ÚJJÁSZÜLETÉSE

A hetvenes években a fejlett piacgazdaságokban a kisvállalkozók száma gyors növekedésnek indult. Mivel a számbeli gyarapodás közvetlenül az olajválság után kezdődött, kézenfekvőnek tetszett annak feltételezése, hogy a krízis miatt ugrásszerűen emelkedő munkanélküliség és az önálló szféra kitágulása között szoros összefüggés van. Ez az elképzelés csak részben igazolódott, így a nyolcvanas évek elejére több, egymást kiegészítő elmélet is született a jelenség magyarázatára.

A kisvállalkozások számának növekedése és a gazdasági válság közötti összefüggést a *recessziós nyomás* tézisben fogalmazták meg, amely szerint a krízis következtében zsugorodó álláspiac az önállósodás felé „nyomja” a munkavállalókat. Ez a magyarázat adatokkal is jól alátámasztható. Dieter Bögenhold és Udo Staber széles statisztikai adatbázison igazolta, hogy az OECD-országokban a hetvenes évtized válságait minden esetben az önfoglalkoztatók számának emelkedése kísérte (Bögenhold és Staber 1991[21]).

A politikusok hamar felismerték ennek jelentőségét, a kormányok olyan programok indítását kezdeményezték, amelyek a munkanélkülivé vált emberek önállósodását segítik. Azonban gyorsan kiderült, illúzió azt várni, hogy a kisvállalkozói szféra megoldja a fejlett országok foglalkoztatási gondjait. Anders Rosdahl kimutatta, hogy a megszűnési arány sokkal magasabb azoknak a körében, akik munkanélküliként egy speciális program keretében segítséget kaptak az önállósodáshoz, mint azoknak a körében, akik külső segítség nélkül indították vállalkozásukat (Rosdahl 1993[173]). Az elemzések az mutatják, hogy az Európai Közöségi országokban a hetvenes–nyolcvanas években jelentősen nőtt ugyan (12,6 százalékról 14,1 százalékra) az önfoglalkoztatók aránya a foglalkoztatottak teljes körén belül (Mieger 1993[140]), de ez a növekedés nem járt együtt a gazdaság strukturális átalakulásával.

A magyar tapasztalatok eltérnek ettől, nálunk, mint látni fogjuk, alacsony a megszűnési arány. Frey Mária vizsgálata szerint a várakozásokkal ellentétben életképesek azok a munkanélküliek indította kisvállalkozások, amelyek valamilyen speciális támogatás igénybevételével indultak, aminek az az oka, hogy támogatásokhoz az iskolázottabbak, a jó startfeltételekkel rendelkezők jutottak, azok, akik egyébként is fontolgatták az önállósodás lehetőségét (Frey 1995[53]). A nyugat-európai tapasztalatoktól való eltérés többek között abból adódik, hogy nálunk a válság és a piacgazdaság kiépülése egybeesett. A növekvő munkanélküliségből adódó nyomás, illetve a hirtelen megnyíló felemelkedési, meggazdagodási lehetőségekből származó húzás egyszerre jelentkezett.

A *fragmentáció* (Maillat 1990[131]) tézise is az olajválsággal összefüggésbe hozható magyarázatot ad. A krízis miatt a nagyvállalatok termelési költségeik csökkentésére kényszerülnek, s ennek érdekében egyes termelési folyamatokat kihelyeznek; általános gyakorlat, hogy bérbe adják vagy eladják munkásaiknak azokat a gépeket, amelyeken addig is dolgoztak (jó példája ennek az Olivetti vagy a Fiat hetvenes években követett gyakorlata). Az imént hivatkozott szerzők, Bögenhold és Staber is rámutattak arra, hogy az önálló szféra létszámának növekedése nemcsak a tömeges munkanélküliséggel magyarázható, hanem a válságok másik jellegzetes tünetével is: a krízisek időszakában megjelennek az úgynevezett nem standard foglalkoztatási formák, a részállások, mellékfoglalkozások, az alkalmazotti viszony beszállítói, bedolgozói kapcsolatra való cserélése. Sebastian Brusco szerint a nagyvállalatok a fragmentációs stratégiával nemcsak a termelési költségek csökkentésére törekednek, hanem a szakszervezetek befolyásának csökkentésére is (Brusco 1986[22][22]). A saját műhelyükben dolgozó önállók munkaidejét, munkafeltételeit nem ellenőrizheti a szakszervezet.

A recessziós nyomás és a fragmentációs tétel nem tudja kielégítően megmagyarázni a hetvenes évtized történéseit, tudniillik a kisvállalkozók és az önfoglalkoztatók számának növekedése a válság elmúltával sem torpant meg a fejlett piacgazdaságokban. Az önálló szféra kitágulásának tehát a krízisen kívüli okai is vannak. A gazdaságszociológia egyre inkább felismerte, hogy a kisvállalkozók nem amolyan átmeneti figurái a gazdaságnak,

akikből sokan visszamennek alkalmazottnak, mihelyt a munkaerő-piaci helyzet ezt lehetővé teszi számukra, hanem a modern piacgazdaság tartós szereplői.

Az ötvenes–hatvanas években még úgy tűnt, hogy a kisvállalkozások fokozatosan kiszorulnak a modern gazdaságból, mivel egyre több tevékenységüket képes átvenni a nagyipar. Ebben az időszakban lépett a kis pékségek helyébe a nagyipari kenyérgyártás, amelynek révén a frissességüket hamar elvesztő péksüteményeket fölváltotta az előre csomagolt, fóliázott, szavatosságát hosszú ideig megtartó kenyérráru. Hasonló folyamat zajlott le a vendéglátásban, a kisvendéglők helyett szabványosított kiszolgálást és ételeket kínáló nagy láncok honosodtak meg. A sort lehetne folytatni a konfekció- vagy a bútorigarral.¹ Emellett – egy sajátos csavarral – a szolgáltatások egy része is a nagyipari termelés ellenőrzése alá került. Jonathan Gershuny és munkatársai hívták fel a figyelmet arra, hogy a várakozásokkal ellentétben az otthoni munkák nagy része nem került át a szolgáltatásba, s ilyenformán általuk nem gyarapodott a kisvállalkozók száma (Gershuny, Godwin és Jones 1994[63]). Ehelyett a háztartások gépesítése következett be az 1960-as években, ezeket az eszközöket viszont a nagyipar állítja elő. Persze a háztartási gépek javítása nyitott némi teret az önállóknak, de ez közel sem akkora, mint amekkorát a háztartási munkák jelentettek volna, ha történetesen a családok helyett a szolgáltató szféra végezné azokat. A fogyasztási cikkek tömeggyártása és a szolgáltatási láncok térhódítása a társadalom mcdonaldizációjához (Ritzer 1997[168]) vezetett, a fogyasztás alapelvevé a szabványosítottság és a gyorsaság vált. Ebből a perspektívából a kisvállalkozások a maguk egyedi vagy kis szériás gyártási képességével, archaikus szervezeti megoldásaival a gazdaság korszerűtlen, múlt századi formáinak látszottak. Modernnek, hatékonyak, perspektivikusnak a nagy szervezeteket tartották.

A hetvenes években mégsem az történt, ami egy évtizeddel korábban még szükségszerűnek tűnt, hiszen újra növekedésnek indult a kisvállalkozói szféra, s ez a gyarapodás – mint említettem – a gazdasági válságon is átível. Mi lehet az oka a kisvállalkozások újjászületésének a modern piacgazdaságban?

A gazdaságtörténetben és a gazdaságszociológiában az elmúlt évtizedben megerősödtek azok a törekvések, amelyek kulturális változásokkal magyarázzák a gazdaságban végbement változásokat. Brigitte Berger, összefoglalva az idevonatkozó történeti, szociológiai és demográfiai irodalmat, az ipari forradalom egyik előzményének a családi és vallási értékek megváltozását tartja (Berger 1998[13]). Kiemeli a családiasság, a bensőségesség, a szabad párválasztás fontosságát. A bedolgozói rendszer, amely háztartások sokaságát kapcsolta be a nemzeti termelésbe, többek között egy új családmodell létrejöttével is magyarázható. Colin Campbell az ipari forradalom okai közül a fogyasztás hirtelen megváltozását hangsúlyozza, elemzése szerint a gazdasági átalakulást Angliában fogyasztói forradalom előzte meg (Campbell 1996[23]).

A kisvállalkozói szféra hetvenes évektől tapasztalható újjászületésének hátterében is kulturális tényezők vannak, s ezek párhuzamba állíthatók a Campbell által leírt jelenségekkel. A fogyasztási szokások alakulásának fő sodra az elmúlt évtizedekben kétségtelenül a mcdonaldizáció, ugyanakkor megfigyelhetők ezzel ellentétes irányú folyamatok is. A fejlett piacgazdaságokban a középosztály jövedelmének növekedése új fogyasztási szokások kialakulását vonta maga után,² a tömegtermelés uniformizált árucikkei mellett a kis szériában gyártott, kézi megmunkálású termékek iránt is erősödött a kereslet (Maillat 1990[131]; Whitley 1991[205]).

A kisvállalkozói szféra újjászületését a gazdasági válság és a fogyasztási szokások megváltozása együttesen magyarázza. Jellemző példája ennek Olaszország, ahol a délkelet-ázsiai olcsó munkaerő következtében a ruházati ipar a hatvanas évek végén komoly gondokkal küszködött, tudniillik az olasz tömegtermékek nem tudták felvenni a versenyt a tömeggyártásban készült ázsiai ruhákkal. Az események látszólag a recessziós nyomás elméletének forogatókönyve szerint zajlottak, így – említsük meg példaként Pratot, ahol paradigmaticusnak tekinthetők a változások – az ázsiai olcsó termékekkel szembeni versenyben alulmaradó textilgyár (durva, rossz minőségű lepedőket gyártottak) elbocsátott munkásai megpróbáltak önállóan boldogulni. Az eredmény azonban egészen

¹ Ezekben az ágazatokban még korábban indult meg a tömeggyártás. Az ún. típusbútor a századforduló után alakult ki. A bútorgyártás már két évszázada átkerült a műhelyből a gyárba, de ezekben az üzemekben kis szériás vagy egyedi megrendelésre gyártott darabok készültek. A fordulatot a típusbútor, azaz a tömeggyártásra tervezett termékek megjelenése hozta.

² A munkások és az alkalmazottak jövedelme először a századfordulón ugrott meg az Egyesült Államokban, majd a második világháború után újabb nagyarányú növekedés következett be. A hetvenes évek fogyasztói irányváltásának az említett változások az előzményei.

más lett, mint ami a recessziós nyomás elméletéből következnek: az önállósodás a legtöbb ember életében ugyanis nem csupán átmeneti jövedelemszerzési kitérő lett, hanem tartós megélhetési forrás, amely egyébként a ruházati ipar megújulását is maga után vonta. Éppen akkor önállósodtak tömegesen az emberek, amikor módosulni kezdett az olasz, illetve a fejlett világbeli középosztály fogyasztói ízlése, így piacot találtak termékeiknek. A jelenséget a kereslet-kínálat törvényével aligha lehet megmagyarázni, egy szerencsés időbeli egybeesésről, nem pedig ok-okozati összefüggésről van szó. A végeredmény: a kis szériában előállított, egyedi jellegzetességeket mutató ruházati termékek magasabb áraik ellenére lassan kiszorították az Ázsiából származó tömegárut, sőt nemcsak a belföldi fogyasztásban szereztek jelentős pozíciót, hanem az exportpiacon is. A bútorgyártásban, a cipőkészítésben, a ruházati iparban és a kerámiapiarban a kisvállalkozások váltak dominánssá a hetvenes évektől.³ Ezen a téren talán az olasz önállók teljesítménye a legismertebb, de említésre méltók a dán, a holland vagy akár a japán kis cégek is.

(A főntebb vázolt folyamat Magyarországon is lejátszódott a nyolcvanas években, leglátványosabban a ruházati iparban. A konfekcióiparban gyártott unalmas, a divatra alig érzékeny áruházi kínálattal szemben a butikok valódi alternatívát jelentettek a középosztálybeli fogyasztóknak. A kilencvenes évek válsága és a nyomában járó elszegényedés, illetve az importliberalizáció azután elsodorta az egészet. A butikok újraéledését ma nemcsak a szűkös kereslet és a kiterjedt használtruha-piac gátolja, hanem a megváltozott helyzet is: mostani versenytársaik már nem az állami áruházak ruházati osztályai.)

A kisszervezetek versenyelőnye nyilvánvaló az új fogyasztási igények kielégítésében, tudniillik a nagyüzemekkel összehasonlítva rugalmasabban tudják követni a divatot. A kereslet változásaira gyorsabban képes reagálni egy néhány alkalmazottal, egyszerűbb gépekkel dolgozó kisvállalkozó, mint a hatalmas gyártósorokkal rendelkező gyár. Emellett a fellendülések és visszaesések okozta problémákat is egyszerűbben tudják megoldani; fellendülések idején a megnövekedett munkaerő-szükségletet a családtagok, rokonok, barátok töredék idejének hasznosításával fedezik, amelytől szerződésbontás, státusok fölszámolása nélkül meg lehet szabadulni, ha nem megy jól az üzlet. A szakirodalom a kisszervezetek kompetitív előnyeit a flexibilitás és specializáció együttes követelményének való megfelelésükben látja.⁴

A fogyasztás megváltozása tehát tartós helyet jelölt ki a kisvállalkozóknak a modern gazdaságban. Emellett még egy tényezőt szokás megemlíteni: az új technológiák (telekommunikáció, biotechnológia stb.) szerepét a kis cégek alapításában (Maillat 1990[131]). A legmodernebb ágazatokra még inkább igaz a folyamatos megújulási kényszer, amely kedvező helyzetet teremt a kisvállalkozásoknak, mivel radikális újításokra többnyire a kisszervezetekben kerül sor. Az ilyen típusú kisvállalkozások nemritkán úgy keletkeznek, hogy magasan kvalifikált műszaki szakemberek kiköltöznek egy nagyvárosból valamely napfényesebb, tisztább övezetbe, s ott – ha az egyéb feltételek is kedvezőek – céget alapítanak. A szakirodalom az így létrejövő vállalkozói övezeteket *sun belt*nek nevezi (Aydalet 1986[7]). Legismertebb példája ennek a Szilícium-völgy.

Az önfoglalkoztatók, kisvállalkozók számának gyarapodási üteme, illetve a már elért létszámarányuk országonként jelentősen különbözik. Laky Teréz szerint az önállók létszámaránya jó jelzőszáma egy ország fejlettségének; magas arányuk az illető ország gazdasági elmaradottságára utal (Laky 1998[116]). Összevetve a gazdag és a szegény országok vonatkozó adatait, rendre azt találja, hogy a szegényebbekben nagy tömegű önálló tevékenykedik. Laky Teréz a jelenséget azzal magyarázza, hogy ott, ahol nincs fejlett ipar, amely felszívna a munkaerőt, az emberek kis boltok, műhelyek létesítésével igyekeznek megélhetésüket biztosítani.⁵ Megállapítása csak bizonyos megszorításokkal fogadható el, mivel a kisvállalkozói szféra terjedelmét, súlyát nemcsak a gazdaság fejlettsége, hanem kulturális tényezők is befolyásolják. Makrogazdasági tényezőkkel megmagyarázhatatlan, hogy relatíve miért kevés az Egyesült Királyságban a kis, családi munkaerőre vagy néhány alkalmazottra épülő cég, és miért jóval több például Olaszországban. E kérdésre csak akkor tudunk kielégítően felelni, ha megértjük, hogy a

³ Nem lehet feladatomban a fogyasztási szokások változásának leírása, így csak példaként említem, hogy a régi tárgyak iránti új keletű középosztálybeli vonzalomnak ugyancsak komoly szerepe van a kisvállalkozások fellendülésében. Országonként és időben változóan, de nagyjából a hetvenes évektől számít jó üzletnek antik bútorok, dísz tárgyak másolatait előállítani, illetve a szerényebb pénztárcájúak számára régieskedő szekrényeket, étkezőgarnitúrákat készíteni.

⁴ Az ezzel kapcsolatos irodalomról jó áttekintést ad Pieter Dijk (Dijk 1995[39]).

⁵ A főntebb leírt négy ok mellett, amelyek a kisvállalkozások számát növelik, Laky Teréz új szempontot említ; mint láttuk, a gazdasági elmaradottság szerepét hangsúlyozza.

kisvállalkozások a társadalomba és kultúrába mélyen beágyazottan működnek, ennek következtében változik az előfordulásuk sűrűsége országonként, régióként, kistérségenként, sőt még településenként is.

Mark Granovetter az egyes országokban domináns cégméretet többek között a hagyományokkal hozza összefüggésbe (Granovetter 1994[70]), Japánt említve példaként, ahol a nagyvállalatoknak tradicionálisan magas a presztízse. Egy friss diplomás japán mérnöknek vagy közgazdásznak más karrierelvárásai vannak, mint egy olasznak. Utóbbi számára nem presztízvesztés, ha saját kis céget alapít.

Francis Fukuyama szintén kulturális hatásokkal magyarázza a kisvállalkozások előfordulási sűrűségének országonkénti különbségeit (Fukuyama 1997[55]). Arra a kérdésre keresi a választ, hogy például miért a kisméretű családi vállalkozások a dominánsak Hongkongban, és miért a nagyvállalatok Japánban. A válasza: a történelem során más és más családszerkezet alakult ki a két országban, ami a bizalom szintnek e két országban tapasztalható eltérést eredményezte. Hongkongban, Kínában a nagyon összetartó, zárt család modellje terjedt el, ami alacsony bizalom szintet jelent a gazdaságban; a családi vállalkozások nem alkalmaznak külső munkaerőt, különösen nem vezető pozícióban.⁶

Richard Whitley arra mutatott rá, hogy az úgynevezett késő industrializációs mintát követő országokban (Spanyolország, Olaszország, Portugália), ahol viszonylag kései fejlemény a mezőgazdasági népesség radikális csökkenése, magas a kisvállalkozók aránya, de ez nem jelent feltétlenül elmaradottságot, sőt akár a gazdasági növekedés hajtóereje is lehet (Whitley 1991[205]). Olaszország jó példája annak, hogy a gazdasági fejlődés és a kisvállalkozások magas aránya nem egymást kizáró tényezők. Michael Best elemzése szerint 1970 és 1980 között Olaszország gazdasági növekedése volt a leggyorsabb a négy legnagyobb európai gazdaság közül, elhagyta Franciaországot és az Egyesült Királyságot is (Best 1990[17]). A kérdéses időszakban gyarapodott a kisvállalkozások száma, és nőtt gazdasági súlyuk is: a 20–100 munkást foglalkoztató cégek aránya 31-ről 34 százalékra emelkedett. A beruházások is hasonlóan alakultak, a kis cégek 16 százalékkal többet investáltak, mint az 500 főnél többet foglalkoztató vállalatok. Az adatok az ország egészére vonatkoznak, így lényeges különbségeket fednek el. Az ország húsz régiója közül Emilia-Romagna gazdasága növekedett a leggyorsabban, és itt a legmagasabb az egy főre eső jövedelem is. Ugyanakkor az itt működő cégek 90 százalékában száznál kevesebb alkalmazott van, s ez a foglalkoztatottak 58 százalékát teszi ki. Olaszországban tehát éppen a legdinamikusabban fejlődő és leggazdagabb régióban gyarapodott a legjobban a kisvállalkozói szféra.

Összefoglalóan azt lehet mondani, hogy nincs általános szabály, amely megmagyarázná a kisvállalkozások előfordulásának sűrűségét, gazdasági jelentőségét egy adott országban, övezetben vagy kistérségben. Általánosságban igaz, hogy a fogyasztási szokások megváltozása és/vagy a recesszió magyarázatot adhat az önálló egzisztenciák számának emelkedésére. De ennek alapján nem tudunk választ adni arra a kérdésre, miért éppen Hongkongban vagy Olaszországban és ezen belül is Emilia-Romagna tartományban van a kisvállalkozásnak jelentős gazdasági súlya, és miért nincs számottevő szerepük például az Egyesült Királyságban. Véleményem szerint a kisvállalkozások létrejöttében és fennmaradásában a hagyományoknak, a történelmileg kialakult kapcsolathálózatnak, kapcsolatszerveződési mintáknak, értékeknek van kiemelkedő jelentőségű szerepe.

Hálózatosság

A legjelentősebb változást a kisvállalkozások újjászületésében a hálózatosság hozta. Mint az előző fejezetben láthattuk, az 1980-as években döntő változások következtek be. A lokális piacra termelő önállók összekapcsolódtak a nagyobb cégekkel, beszállítóik lettek. Ennek okait számba vettük: megszűnt a tudáskülönbség, a szabványosítás révén illeszkedési felület jött létre kicsik és nagyok között, s végül technológiai értelemben is felzárkóztak a kicsik. A változás leglényegesebb eleme az, hogy átalakult a termelés és az értékesítés rendje: többé nem kizárólagosan a piac közegében, illetve a vállalati hierarchiában szerveződik meg a termelés, hanem e két tényező mellett megjelent egy harmadik forma is: a hálózatok. Ám a hetvenes évektől formálódó hálózatok alapvetően különböznek a 19. és 20. század fordulóján működő beszállítói rendszertől. Korábban a megrendelő-gyártó kezében nem voltak eszközök a beszállítók termelésének ellenőrzésére, így be kellett érnie

⁶ Fukuyama álláspontja csak fenntartásokkal fogadható el, mivel a nagyvállalat-családi vállalkozás dichotómia túlságosan leegyszerűsítő modell. Erről részletesebben lesz szó A kisvállalkozások határai: megfigyelési egység – működési mező című fejezetben.

azzal, hogy a piacon éppen fölkinált termékek közül válasszon. Ebben a helyzetben a legkedvezőbb ár–minőség-arány elérésére törekedett, illetve ha a piac használata túl sokba került (ez volt a helyzet például az autógyártásban), fűlszámolta a beszállítói hálózatot, és hierarchiát hozott létre.

A hetvenes évektől viszont a megrendelő nem a piacon fölkinált termékek között válogat, hanem a termékeket előállító kis cégek között. Megvizsgálja, hogy leendő partnereinek milyen berendezése, raktározási, nyilvántartási, minőség-ellenőrzési rendszere van, illetve mennyire képesek és hajlandók ezeket kívánalom szerint átalakítani. Az elmúlt évtizedekben kialakult minőségbiztosítási rendszer éppen azt a célt szolgálja, hogy megkönnyítse a megrendelők eligazodását, egyszerűbbé tegye döntéseiket. A végeredmény: a nagyüzemek és a kisvállalkozások a piaci „adok-veszek” kapcsolaton túl egységes termelési, készletezési, nemritkán a termékfejlesztést is magában foglaló közös rendszerbe szerveződnek. Persze a hálózatok formái meglehetősen változatosak, például klaszterek, ipari övezetek, franchise. Sőt még az azonos termékek előállítása is eltérő módon szerveződhet meg. Például az amerikai autógyárak versenyeztetik beszállítóikat, és rövid távú szerződéseket kötnek velük. Ezzel szemben a Nissan és még inkább a Toyota állandó beszállítói kört épített ki (Dyer 2002[45]).

Az átalakulás előfeltétele az, hogy a munkaszervezéssel, fegyelmezéssel, ellenőrzéssel, minőségbiztosítással, dokumentációval stb. kapcsolatos ismeretek (amelyek fölhalmozása lényegében az ipari forradalommal elkezdődött) beépültek a termelési kultúrába. Ez a „beépülési” folyamat nem kis részben az oktatás közvetítésével történt; a műszaki és gazdasági képzés nagyban hozzájárult ahhoz, hogy a műszaki és üzleti tudás egységesüljön és nemzetközivé váljon. Ma már a különböző kultúrákhoz tartozó szakemberek ugyanazt a mérnöki vagy marketingnyelvet beszélik, így például egy amerikai és mondjuk egy francia cég menedzsere hamar szót ért.

A kisvállalkozók típusai

A kisvállalkozások és a nagyvállalatok egyazon hálózatba szerveződhetnek tehát, ám a hagyományos kisiparosok rétegében nem kapott szerepet. A hetvenes évektől a kisvállalkozók körébe új elemek lépnek be: kooperáció kialakítására és fenntartására képes, magas szintű szakértelemmel bíró, a nagyvállalatok működését is ismerő mérnökök és technikusok, továbbá elit szakmunkások. Például a kis cégek létrehozásának egyik gyakori módjává vált, amit a szakirodalom *spin-off* névvel jelöl. A nagyvállalatoknál már jelentősebb karriert befutott mérnökök, vezetők – megállapodva a menedzsmenttel – önálló vállalkozást indítanak, persze volt cégük lesz a legfontosabb üzleti partnerük. Könnyű belátni, milyen előnyök származnak ebből mindkét fél számára.

Az új technológiák jelentős része (számítástechnika, biotechnika, e-kereskedelem stb.) is jellegzetesen képzett szakemberek kisvállalkozásaként indult, illetve indul még ma is. A vázolt folyamat eredménye: radikálisan megváltozott a kicsik társadalmi összetétele, szociális karaktere. A kisvállalkozóknak csak egy részét teszik ki azok, akik néhány évtizeddel korábban a gerincét alkották: a kisiparosok és a kiskereskedők.

Az olajválság nyomában kialakult munkanélküliség révén az előbb említettektől nagyban különböző szereplők is megjelentek a kicsik színpadán: a munkavégző képességüket közvetlenül a piacon értékesíteni remélők csoportja. Az alábbiakban a szakirodalom alapján (Brusco–Sabel 1981[24]; Laky 1987[114]; Whitley 1991[205]) néhány kísérletet mutatok be, amelyek arra irányulnak, hogy a kisvállalkozók társadalmilag és gazdaságilag is meglehetősen heterogénné vált halmazát típusokba sorolják.

Az egyik legelterjedtebb fölosztás szerint a vállalkozókat aszerint kell megkülönböztetni, hogy önfoglalkoztatók-e, vagy sem. Az önfoglalkoztatók szokásos definíciója: jogi személyiség nélküli vállalkozások tulajdonosai, akik önállóan gazdálkodnak (Laky 2001[117][117]). Az „önálló gazdálkodás” kifejezés arra utal, hogy tulajdonképpen nem is vállalkozókról van szó, hanem sajátos helyzetű foglalkoztatottokról, akik történetesen maguk gondoskodnak a munkahelyükről, s akik ily módon a kormányok foglalkoztatáspolitikájának is „tárgyai”.

Az önfoglalkoztatók összetétele meglehetősen heterogén, nagyon sokféle csoportot foglal magában. Egyik markáns részét azok alkotják, akik közvetlenül a fogyasztói piacra termelnek (mezőgazdaságban tevékenykedő családi gazdaságok, hagyományos kisiparosok, a személyi szolgáltatást nyújtók, kereskedelmi és vendéglátóegységeket működtetők). A másik csoportba pedig azok sorolhatók, akik más vállalkozásoknak

kínálják termékeiket, szolgáltatásaikat (a vevők lehetnek fotóügynökségek, de takarítást vásárló nagyvállalatok is), illetve más vállalkozásokkal kooperálva tevékenykednek.

Az önfoglalkoztatók másik csoportosítási lehetősége a mentalitásuk szerinti tipizálás, amelynek alapján három jól elkülöníthető halmazra bonthatók.

Az elsőbe a munkanélküliség elől a vállalkozói szférába menekülők tartoznak. E „menekülés” támogatását az állam a foglalkoztatáspolitikai feladatának tekinti, és változatos eszközökkel segíti. Ők olyan tevékenységet folytatnak, amelyhez csekély tőke szükséges, gyorsan megtanulható, és szerény megélhetést biztosítónak látszik. Az idetartozók Whitley (1991[205]) szerint jellemzően alacsonyabb iskolai végzettségűek (ezért is véletlenszerű a választott tevékenységük), emellett általában csak rövidebb ideig vállalkozók, mivel egyrészt magas körükben a sikertelenek aránya, másrészt pedig sokan visszatérnek az alkalmazotti státusba, amint erre alkalmuk nyílik.

A másik típusba azok tartoznak, akik Laky Teréz (1987[114]) jellemzése szerint nem akarnak növekedni, mivel számukra a bolt vagy a műhely nem pusztán üzleti lehetőség, és nem is csupán a megélhetés éppen adott módja (mint az előbb ismertetett csoport esetében), hanem életforma. Példaként az olyan önfoglalkoztatók említhetők, akiknek élete összefonódik kis panziójukkal, éttermükkel, amelynek működtetésével akkor sem hagynak föl, ha nagyobb nyereséggel kecsegtető üzleti lehetőség kínálkozna.

A harmadik típusba azok sorolhatók, akik az éppen meglévő jogi szabályozás következtében önállóként tudják üzni szakmájukat. Számukra identitást nem vállalkozói mivoltuk, hanem szakmájuk ad. Jellegzetes képviselőik a vállalkozó orvosok, fogorvosok vagy a szellemi szabadfoglalkozásúak.

A jogi formán nyugvó megkülönböztetés szerint az önfoglalkoztatókon kívül a másik nagy és ugyancsak heterogén csoportot azok alkotják, akiknek önálló cégük van, azaz a jogi személyiséggel rendelkező vállalkozások tulajdonosai. E vállalkozásokat nem szokás az előzőhöz hasonló jegyek alapján tipizálni. Elfogadott csoportosításuk a statisztika által is megragadható jegyek szerint történik. Így az alkalmazottak száma, illetve forgalmuk nagysága, illetve jogi formájuk (kft., részvénytársaság stb.), továbbá ágazati hovatartozásuk alapján szokásos megkülönböztetni őket; a skála a tulajdonképpeni kisvállalkozásoktól a közép-vállalkozásokon keresztül a nagyvállalatokig terjed.

A fentebbi jogi formán nyugvó megkülönböztetés mellett akadnak olyan tipológiába sorolási kísérletek, amelyek nem a cégszerű működés és a nagyság alapján tesznek különbséget a vállalkozások között, azaz náluk a határ nem az önfoglalkoztatók és a jogi személyiséggel rendelkező vállalatok tulajdonosai között húzódik. Brusco és Sabel (1981[24]) a hálózatba szerveződés, illetve a partnerekkel szembeni függés mértéke szerint alkot típusokat. Az első csoportba a tradicionális kisiparosok tartoznak, akik nem kooperálnak, és közvetlenül a fogyasztói piacra termelnek, vagy itt adják el szolgáltatásaikat. A második típusba azok kerültek, akik egy vagy legalábbis kisszámú vállalat számára állítanak elő alkatrészeket, részegységeket, vagy nyújtanak valamilyen speciális szolgáltatást. Őket a szerzőpáros kiszolgáltatottnak, a partnerüknek alárendeltnek írja le. Azzal érvelnek, hogy a túlságos függés egy másik cégtől piaci szempontból sérülékennyé teszi a vállalkozást. Amennyiben elveszíti megrendelőit, könnyen tönkremehet. Végül a harmadik csoportba azokat sorolják, akik több lábon állnak, azaz nagyobb számú vállalattal vannak üzleti kapcsolatban. Ha nem lehet is mindenben egyetérteni Brusco és Sabel tipológiájával, mindenképpen fontosnak tekinthető, hogy a vállalkozásokat nem a méretük, hanem hálózati pozícióik alapján csoportosították.

Végül Whitley (1991[205]) csoportosítása említhető. Ő is eltekint a „cégek” méretétől és jogi formáitól. Tipológiáját a vállalkozókat jellemző tudás alapján alkotta meg. A skála egyik végpontján azok az önállóak vannak, akik tradicionális, kézműves jellegű készségekkel, ismeretekkel rendelkeznek, a másikon pedig azok a diplomás műszakiak, akik a nagyvállalatok világában is otthonosan mozognak. Utóbbiak magas szintű szakismereteiket vállalatspecifikus tudással kombinálva jellemzően a nagy cégek partnerei. Whitley típusait lényegében a kooperációs készség alapján különíti el, mivel a hagyományos kisiparos egymaga termel, a vállalatspecifikus tudással rendelkező kisvállalkozó viszont szoros kooperációt alakít ki a nagyvállalatokkal.

KISVÁLLALKOZÓK MAGYARORSZÁGON

Magyarországon 1989 és 1995 között lényegében kiépült a kisvállalkozói szféra. A jogi korlátok eltörlése után hatalmas létszámnövekedés tapasztalható: az egyéni vállalkozók száma évi százezerrel gyarapodott, s ez a rendkívül intenzív növekedés csak 1995-ben mérséklődött. A kft.-k száma 1990 és 1997 között tizenkétszeresére nőtt.

1. táblázat - A regisztrált vállalkozások számának alakulása gazdálkodási formánként (1990-1997). Adatforrás: KSH, éves statisztikák

Év	Egyéni	Bt.	Kft.	Rt.	Szövetkezet	Összesen
1990	387 340	n.a.	12 159	519	7134	407 152
1991	510 459	n.a.	41 206	1072	7232	559 969
1992	606 207	n.a.	57 262	1712	7694	672 875
1993	688 843	67 301	72 897	2375	8175	839 591
1994	778 036	89 001	87 957	2896	8252	966 142
1995	791 496	102 560	102 560	3186	8321	1 008 123
1996	745 247	127 725	122 044	3536	8362	1 006 914
1997	659 690	140 043	143 109	3929	8330	955 101

(A fejezet végén frissebb adatokat találunk a megoszlásokról, itt azonban, mivel a kialakulás körülményeiről van szó, a táblázat csak a rendszerváltás utáni néhány év változásait foglalja magában.)

Köztudott persze, hogy nem minden regisztrált vállalkozásban folyik tevékenység, a tényleges és az úgynevezett üres szervezetek között 10–30 százalékos az eltérés. A Kisvállalkozási Intézet számításai szerint (A kis- és középvállalkozások helyzete, 1998[98]) 1997 decemberében a következőképpen alakult a működő vállalkozások aránya a regisztráltakéhoz képest:

	Százalék
Egyéni	70,5
Bt.	84,6
Kft.	86,8
Rt.	90,9
Szövetkezet	59,9
Átlag	78,6

Az önálló szféra gyors bővülését nem szükséges magyarázni, hiszen az önmagában természetesnek található, hogy a rendszerváltást követően a szabad vállalkozásalapítás lehetősége elindította a magángazdaság kiépülését, amelynek szerves része a kisvállalkozói szféra is. Ugyanakkor mégsem érdektelen fölvetni azt a kérdést, hogy a kisvállalkozók számának növekedésében játszottak-e valamilyen szerepet azok a hatások, amelyek a fejlett piaccgazdaságban érvényesültek. Vizsgáljuk meg tehát, hogy a fentebb elemzett, a piaccgazdaságokban érvényesülő négy hatásból melyek érvényesültek nálunk is.

Az említett négyből kettőt azonnal elvethetünk. Az elmúlt évtizedben Magyarországon a középosztály fogyasztási szokásai nem változtak meg érdemlegesen, mivel e csoport jövedelme nem nőtt, sőt ellenkezőleg: mint közismert, csökkent. A kilencvenes évek elejétől egyre inkább elvékonyodott az a réteg, amelyik vásárlója lehetne a kis szériában gyártott, igényes, kézi megmunkálású termékeknek (Fábián, Róbert és Szívós 1999[49]). Terepmunkánk során szerzett tapasztalataink szerint még azok a nyolcvanas években indult vállalkozások is bajba jutottak a

rendszerátvitel után, amelyek – utánozva az olasz, osztrák önállókat – a jómódú rétegek igényeinek kielégítésére szakosodtak. Jól illusztrálja ezt a következő történet. Egy kelet-magyarországi nagyvárosban élő ruhaipari mérnök a nyolcvanas évek elején ruhákat kezdett tervezni, illetve készíteni barátainak, ismerőseinek, főállását persze nem adva fel. Nem a pénzkeresés volt az elsődleges célja, inkább szakmai ambíciói vezették, amelyeket munkahelyén csak korlátozott mértékben élhetett ki. Ruhái nagy sikert arattak, ismerőseinek ismerősei is keresték darabjait. A sikeren felbuzdulva összeállított egy mintakollekciót, amelyet elektroműszerész férje kísérletképpen elvitt néhány butikba. Az üzlet hamarosan beindult, így a ruhamérnök egy év múlva otthagyta a munkahelyét, és önállósodott. Férje, akinek az értékesítés volt a dolga, két év múlva szintén megvált munkahelyétől. A nyolcvanas évek közepére jól menő, stabil üzletet teremtettek. Igényes, egyedi tervezésű, kis szériában készített ruhákat gyártottak, kifejezetten a módosabb vevők számára. Vevőik nem a leggazdagabbak közül, hanem a jobb módú középosztályból kerültek ki. A középosztály elszegényedése a kilencvenes évek elején komoly nehézséget okozott a cégnek. Vásárlóik lassan elmaradoztak, mivel nem tudták többé megfizetni azt a minőséget, amelyet kínáltak, ezért kénytelenek voltak csökkenteni a termelésüket, és arra kényszerültek, hogy bedolgozóikat elküldjék. Végül a cég felhagyott a ruhakészítéssel, s a férj egy német rokonának a segítségével varrógép-kereskedésbe fogott.

A fogyasztás a középosztály vásárlóerejének csökkenése ellenére azért mégsem hagyta érintetlenül az önálló szférát: az elmúlt években megnőtt a kereslet a „felső kategóriába” tartozó ingatlanok iránt, amely jól képzett, a külföldi anyagokat, technikai eljárásokat jól ismerő asztalosok, ácsok, szerelők számára nyújt munkalehetőséget. Ennek nagyságrendjéről sajnos nem sokat tudni, mint ahogy arról sincs adat, hogy mekkora a volumenük azoknak a háztartási gépeknek, amelyeket a KGST-piacról, illetve külföldről szereztek be a háztartások. Ez a talán nem jelentéktelen gépállomány növeli a javító-szerelő szolgáltatásokból élők lehetőségeit s minden bizonnyal a létszámát is.

A technológiai váltás mint a kisvállalkozások számának növekedését előidéző ok szintén elvethető. Igaz ugyan, hogy az elmúlt években új technológiák jelentek meg nálunk, de ezek a külföldi cégek magyarországi megjelenésének, s nem a kisvállalkozásoknak köszönhetőek. Sőt, egy székesfehérvári vizsgálatból (Makó 1997[132]) tudjuk, hogy a multinacionális cégek nem alakítottak ki érdemleges kapcsolatokat a magyar kis- és középvállalkozói szférával. Annak ellenére, hogy a multinacionális cégeknek olcsóbb lenne a környezetükben működő magyar beszállítókat foglalkoztatni, nem ezt teszik, mivel kockázatosnak tartják az üzleti kapcsolatot a számukra ismeretlen partnerekkel.

A recessziós nyomás hatásával lehet számolni Magyarországon is, hiszen a teljes foglalkoztatottság megszűnt, a kilencvenes évek derekán a munkanélküliségi ráta 12 százalék fölé emelkedett. Az adatok ugyanakkor azt mutatják, hogy nem a munkanélkülivé vált tömeg jelent meg a magánszférában. Egy 1988-as, tehát még a teljes foglalkoztatottság idején készült adatfelvétel szerint (Kuczi és Vajda 1991[108]) a nagyobb munkahelyi tapasztalattal, több szakmával, magasabb iskolai végzettséggel rendelkező emberek önállósodtak leginkább. Ez a trend 1993-ban, a tömegessé váló munkanélküliség idején sem változott meg alapvetően (Czakó és mtsai 1994[33]); a munkanélküliséggel leginkább sújtott csoportok (alacsony iskolai végzettségűek, depressziós övezetben élők) esélye a vállalkozásalapításra továbbra is csekély maradt.

2. táblázat - A vállalkozók és az aktív keresők megoszlása iskolai végzettségük szerint 1988-ban és 1993-ban (százalék)

Iskolai végzettség	1988-ban		1993-ban	
	Önállóak	Aktív keresők ^a	Önállóak	Aktív keresők ^b
Általános iskola nyolc osztálya vagy kevesebb	9,1	36,8	9,7	38,4
Szakmunkásképző	26,3	19,3	24,5	23,1
Érettségi	45,0	29,9	38,8	26,9
Felsőfokú végzettség	19,6	14,0	27,0	11,6
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

^aForrás: az 1984. évi mikrocenzus másodlagos feldolgozása

^bForrás: 1990. évi népszámlálás, részletes adatok a 2 százalékos képviseleti minta alapján.

A 2. táblázatban összevetjük az önállóak iskolai végzettségét az aktív keresőkével a fent említett két időpontban.

Az adatokból világosan látszik, hogy 1988 és 1993 között szinte változatlan maradt az önállóak iskolai végzettségi szerinti összetétele; módosult egy kicsit a szakmunkásképzőt végzett és az érettségizett vállalkozók aránya, és a többi kategóriához képest jelentősebben (7,4 százalékponttal) nőtt a diplomásoké. Az iskolai végzettségi szerinti összetétel stabil maradt tehát. Annak ellenére, hogy a vállalkozói szféra évről évre rohamosan bővült – 1988-ban kevesebb mint 200 ezer kisvállalkozó volt, 1993-ban viszont az egyéni vállalkozók, betéti társaságok és kft.-k együttes száma több mint 800 ezer –, nem javultak az alacsony iskolai végzettségűek számára az önálló körbe való belépés esélyei. A vállalkozóvá válás egyedül a pályakezdő fiatalok számára jelent némi lehetőséget a munkanélküliség elkerülésére. Adataink szerint a kilencvenes évek elején a vállalkozói szféra megfiatalodott (a 29 évesnél fiatalabbak aránya 1988-ban 10 százalék, 1993-ban 17 százalék). Kényszervállalkozók, azaz olyan, rossz munkaerő-piaci pozíciójú emberek, akiknek a vállalkozáson kívül nincs más választásuk a megélhetésre, nincsenek nagy számban. Így például azoknak az aránya, akik az önállósodás előtt betanított vagy segédmunkások voltak, az önálló népesség 10 százalékát sem éri el, miközben az aktív korúaknak majdnem harmada tartozik ebbe a foglalkozási kategóriába. Persze az átalakulás a kényszerek és a lehetőségek sajátos kombinációját hozta létre; a nagyvállalatok egy részének megszűnése és a privatizáció a munkavállalók döntő többségét érintette. Ezt jelzi a következő adat is. Míg az 1990-ben vagy korábban indult vállalkozók 37 százaléka, addig az 1991 után önállósodók 63 százaléka említette – más okok mellett – a külső kényszert az önállósodás okaként. Ennek ellenére, mint láttuk, nálunk nem lépnek be az önálló szférába a rossz munkaerő-piaci helyzetű csoportok, szemben Nyugat-Európával, ahol tömeges a kényszervállalkozás. A recessziós nyomás hatására a nyugati piacgazdaságokban az önálló szféra beengedte a munkanélkülieket, a magyar viszont nem. Az OECD-országokban magas a vállalkozással próbálkozók száma, sok kísérletezőt felvesz a rendszer, s ebből adódóan nagy a kilépések aránya is. Ez arra utal, hogy nem túl magas a belépési küszöb, így a szelekció az önálló szférán belül zajlik, a verseny szűri ki a „nem oda valókat”. Ezzel szemben Magyarországon valamivel alacsonyabb a bukási arány (Czakó 1997[32]): az 1993-ban működő vállalkozások harmadrésze szűnt meg 1996-ra, ami évi 11 százalékos arányt jelent, szemben a nyugati országokban tapasztalt 15 százalékkal. Az önállósággal felhagyók között az ügynökök képviselik a legnagyobb arányt, tehát egy olyan csoport, amelynek tagjai valójában nem is vállalkozók, ebből következően a kisvállalkozás „klasszikus” ágazatai stabilak, alacsony a megszűnési arány. Ez pedig azt jelenti, hogy valójában előzetes szelekció zajlik; magas a belépési küszöb, vagyis azok, akiknek nagyobb valószínűséggel szűnne meg a vállalkozása (az alacsony iskolai végzettségűek, kedvezőtlen munkahelyi pozícióban lévők), eleve lemondanak arról, hogy önállósodjanak, akik viszont rászánják magukat, azok nagy eséllyel talpon is maradnak.

Végül a fragmentációnak a kisvállalkozói szférára gyakorolt hatását kell még megemlíteni. Az a stratégia, hogy a költségek csökkentésének érdekében bizonyos tevékenységeket, termelési folyamatokat kihelyeznek a cégek, Magyarországon is általános. Ismeretes a társadalombiztosítási költségek lefaragásának az a gyakorlata, hogy

a vállalatok az alkalmazotti viszonyt beszállítói, bedolgozói kapcsolatra cserélik. Emellett elterjedt jelenség az is, hogy a nagyvállalati pozíciót vállalkozásra cserélik beszállítói maradnak továbbra is volt cégüknek. Czakó Ágnes adatai szerint 1996-ban az önálló szféra 20 százaléka volt bedolgozó (Czakó 1997[32]), ugyanakkor nem a nagyvállalat–kisiparos bedolgozói viszony tipikus, mint várnánk, mivel a nagy cégek a kft.-ekkel állnak jellemzően kapcsolatban.

* * *

Talán ebből a rövid áttekintésből is kiderült, hogy a fejlett piacgazdaságokban a kisvállalkozói szféra újjászületését eredményező hatások nálunk nem érvényesültek. A gyors terjedés oka inkább a magánvállalkozás szabaddá tételében keresendő. Ugyanakkor – hasonlóan a fejlett piacgazdaságokkal kapcsolatos fentebbi fejtegetések záró megjegyzéséhez – a magánszféra kiépülésére nem kapunk magyarázatot akkor, ha pusztán a jogi feltételeket és a gazdasági összefüggéseket tartjuk szem előtt. Kétségtelen, hogy a jogi akadályok elhárulása, illetve az állam kivonulása egy sor gazdasági területről, sőt még a növekvő munkanélküliségből adódó bizonytalanság is lökést adott az önálló szféra kiépülésének. Ezek a hatások különféle kulturális mechanizmusokon keresztül érvényesülnek; az emberek már meglévő kapcsolatait, értékeit szabják meg a folyamat irányát és sebességét. Mint látni fogjuk a 6. fejezetben, a kisvállalkozói létszám gyors emelkedését lassú, sok évtizedes kulturális felhalmozódás előzte meg. Mibenlétének tisztázásához először vegyük szemügyre a gazdaság és a társadalom, illetve a gazdaság és a kultúra kapcsolatát.

A fejezet függelékeként közlöm a vállalkozások megoszlására vonatkozó újabb, az elmúlt tíz évre vonatkozó adatokat.

3. táblázat - A regisztrált vállalkozások számának alakulása gazdálkodási formánként (2003–2008). Adatforrás: KSH, éves statisztikák, http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qvd001c.html

Év	Egyéni	Bt.	Kft.	Rt.	Szövetkezet	Összesen
2000	682 925	188 136	167 033	4372	7516	1 049 982
2001	698 001	199 152	172 919	4423	7074	1 081 569
2002	708 513	208 454	182 242	4425	6768	1 110 402
2003	716 729	214 787	193 247	4345	6790	1 135 898
2004	717 323	219 023	209 720	4357	6532	1 156 955
2005	710 838	220 955	224 146	4371	6230	1 172 995
2006	670 203	221 152	238 411	4373	5860	1 139 999
2007	702 595	218 307	257 344	4493	5488	1 188 227
2008	1 000 022	211 823	292 165	4828	5242	1 514 083
2009	1 012 770	202 173	319 849	5020	4365	1 544 176

3. fejezet

Gazdaság – társadalom – kultúra

Ma már széles körben elfogadott a gazdaság társadalmi és kulturális beágyazottsága. E kérdés legelvontabb formában a Polányi Károly elméletét továbbgondoló gazdaságantropológiában merült fel. Rhoda Halperin az integrációs sémák elméletére alapozható kulturális megközelítést javasol, amelyet a *cultural economies* fogalommal jelöl (Halperin 1994[73]). A szerző ezzel olyan értelmezési lehetőséget nyit, amelynek segítségével a gazdaságot egy adott kulturális rendszerbe beágyazottnak, sőt e kulturális rendszer által konstruált világnak tekinti. Ebből a perspektívából élesen bírálja a módszertani individualizmust, mivel szerinte a termelés, elosztás, szállítás, készletezés problémáit nem értjük meg, ha a racionálisan cselekvő, haszonmaximalizáló egyénből indulunk ki, és eltekintünk azoktól az intézményi feltételektől, amelyeken belül a gazdaság folyamatai zajlanak. Halperin főként Anthony Giddens *agency* és *structure* fogalom párját, részben pedig Pierre Bourdieu habitus fogalmát használva az intézmények és a cselekvés elvi összekapcsoltságát hangsúlyozza. Rámutat arra, hogy a cselekvések az ismétlődés során mélystruktúrákba vagy, ahogy Bourdieu mondaná, strukturált gyakorlatokba rendeződnek, amelyek az emberek gazdasági viselkedését alapvetően meghatározzák. Felfogásában a gazdaság intézményei nem egyszerűen a kereteit, külső feltételeit, a játékterét adják a cselekvésnek, mivel az intézmények maguk is – „kihúlt”, struktúrákba alvadt – cselekvések, amelyek mintegy belülről vezérlik az egyén választásait. A gazdasági élet e szélesen értelmezett kulturális rendszerként felfogott intézményekben zajlik.

Halperin a prekapitalista társadalmakra vonatkozó kutatások segítségével jól dokumentálja, hogy a termelés, elosztás, raktározás milyen rokonsági, klán- vagy más hierarchikus rendszerekben szerveződik meg, azonban a jelenről s főként a modern piacgazdaságról – könyvének alcíme (*Past and Present*) ellenére – nem tud sokat mondani. Könyvében meg sem kísérelti fölrajzolni azt a kulturális rendszert, amelyben a kapitalista termelés és elosztás megszerveződik. Ennek a fogyatékoságnak az az oka, hogy az általa javasolt kulturális megközelítés nem vihető végig az integrációs elmélet szellemében, tudniillik Polányi éppen hogy „kulturátlanitja” a modern piacot, s ebben Max Weber – illetve, ahogy Halperin is hangsúlyozza: Marx – követője. A piacgazdaság működésének előfeltétele, hogy a termelés és elosztás tényezői megszabaduljanak kulturális és társadalmi kötöttségeiktől, s szabadon, egyedül a kereslet és kínálat törvénye szerint kombinálódjanak. A nagy átalakulás (Polányi 1997[159]) egyik központi témája annak leírása, miként „szabadult meg” a munkaerő minden különös formától, „ágyazódott ki” a lokális, rokoni, rendi kapcsolatokból, és a minimálbér állami garantálásának megszüntetésével hogyan szűnt meg mindenféle közösségi gondoskodás és védelem, s ezáltal hogyan lett kiszolgáltatva az emberek létfenntartása a piac nyers erőinek. E logika szerint attól fogva, hogy a piac válik a domináns integrációs formává, az emberek szűkebb-tágabb társadalmi világa, rokoni, szomszédsági kapcsolatai elveszítik szerepüket a gazdasági élet formálásában, s csak a piacgazdaság hézagaiban kaphatnak helyet.

Közismert, hogy Polányi elmélete megengedi: az egyes integrációs formák egymás mellett, egymást kiegészítve létezzenek egy adott társadalomban. Ennek az a magyarázata, hogy a domináns integrációs formában nem képes minden egyes szükségletkielégítő tevékenység megszerveződni, mindig maradnak rések, hézagok, amelyekben a dominánstól eltérő intézményi keretek között folyik gazdasági tevékenység. Ugyanakkor Polányi integrációs sémái a gazdaság megszerveződésének egymástól világosan megkülönböztetett logikáit (a szimmetria vagy a központosítás vagy az árucseré elvét) feltételezik, így az egyes formák nem keveredhetnek, nem épülhetnek össze, hanem – jó esetben békésen egymás mellett élve – kiegészítik egymást. Így például a tradicionális társadalmakban is létezett piac, de ennek az akkori gazdaságok megértése szempontjából nincs meghatározó szerepe.

„Természetesen egyetlen társadalom sem állhatna fenn egy percre sem, ha nem rendelkezne valamilyenfajta gazdasággal; de a mi korunkat megelőzően nem létezett olyan gazdaság, amelyet, akár csak elvben is, piacok szabályoztak volna: Hiába hirdették olyan állhatatosan a XIX. században tudományos varázsigeiként az ellenkezőjét, a csere útján szerzett nyereség és profit korábban soha nem játszott fontos szerepet az emberi gazdaságban. Noha a piac intézménye elég közismert volt a késői kőkorszaktól kezdve, a gazdasági életben csak mellékes szerepet játszott.”

—Polányi 1976[158]: 49–50.

Még a piacgazdaság keretei között megszerveződő gazdaságban is maradnak hézagok, amelyekben a kereslet-kínálat törvényétől háborítatlanul tovább él a háztartás vagy az ajándékozás és a kaláka, amely a reciprocitás elveit követi. De ezek a hézagokat kitöltő formák komplementerei a piacnak, nem pedig hozzá idomuló, vele összeshződő integrációk. Az integrációs elmélet mindössze annyit enged meg, hogy az egyes formákban alárendelt módszerként (Polányi 1976[158]: 246.) más formákat alkalmazzanak, így például a reciprocitás esetén a gazdaság szereplői használhatják a redisztribúció vagy az árucseré módszerét, ez utóbbi esetben „a reciprocitást rögzített egyenértékek cseréje biztosíthatja” (Polányi 1976[158]: 246.).

Polányi az absztrakciónak olyan szintjén modellezi a gazdasági életet az integrációs sémák elméletével, amely kizárja annak a problémának a felvetését, amely a kisvállalkozások sajátosságainak megértéséhez nélkülözhetetlen, azt ugyanis, hogy a piacgazdaságokban megszerveződhetnek-e vajon, s ha igen, miként, piachoz illeszkedő, versenyképes gazdasági tevékenységek rokonsági, klán-, etnikai vagy bármilyen más, társadalmilag és kulturálisan megformált viszonyokban. Polányi az integrációs sémákkal a gazdaság lehetséges megszerveződéseinek ideáltípusait (Halperin 1994[73]) ragadja meg, amelyben így értelemszerűen nem szabad, hogy helyt adjon a különösnek. A sémákat a működési logikák világos, éles megkülönböztetésére alkotta meg, amelyek ennél fogva nem lehetnek alkalmasak az átmenetek, a sajátos összekapcsolódások, így például a kulturálisan megformált emberi viszonyok és piac összeshződésének értelmezésére. Az integrációs sémák logikáját követve a családi, baráti körre, a bevándorlók szolidaritására, bizalmi viszonyaira stb. alapozott kisvállalkozások kutatása vagy pusztán etnográfiai feladat lenne, amely a piaci integráció hézagaiban fennmaradt kulturális leletek föltárására irányulna, vagy pedig a módszertani individualizmus talaján álló közgazdasági munka, ez utóbbi viszont éppen azokat a kultúra által fenntartott családi, etnikai stb. viszonyokat tessékelné ki az elemzésből, amelyek a vállalkozások lényegét teszik. Polányi absztrakt fogalmi keretében nincs mód arra, hogy a kultúra és a piac eltérő logikájának az összekapcsolódását megvizsgáljuk. E feladat teljesítéséhez egy középszintű elmélet szükséges.

Polányi integrációs elméletével azért foglalkoztam hosszabban, mert ennek segítségével adható meg az az elemzési szint, amelyen megragadható és értelmezhető a kisvállalkozások, illetve a társadalmi kapcsolatok és a kultúra viszonya. Mint látni fogjuk, éppen a legalapvetőbb összefüggésektől tekintünk el, ha a kisvállalkozókat az ideáltípusos piac ideáltípusos (vagy ehhez mért) szereplőinek tekintjük, ahogy ez gyakran előfordul a rájuk vonatkozó vizsgálatokban. Csak egy középszintű elmélet keretei között érthető meg, hogy a „kicsik” egyik oldalukkal a piacba, másik oldalukkal viszont a társadalomba merítettek. S ez nem tökéletlenségükből ered! A kisvállalkozások nem valamiféle elképzelt fejlődési ív első szakaszában lévő csírák, ökonómiai embriók, amelyek majd az idők során „kiágyazódnak” kulturálisan megformált kötelékeikből, s ezzel a piacgazdaság felnőtt résztvevőivé válnak. S nem is fejlődésükben elakadt, torz szervezetek, törpék, hanem olyan életképes formák, amelyeknek szerepe, gazdasági jelentősége a hetvenes évektől megnőtt, és tartós, ha nem is meghatározó helyet foglalnak el a modern piacgazdaságokban. S ezt éppen társadalmi és kulturális beágyazottságukból következő alkalmazkodóképességüknek köszönhetik. Megismételjük: egy középszintű elmélet alkalmas lehet ennek megértésére.

Polányi elméletének fönti elemzését az is indokolja, hogy az integrációs sémák fontos helyet kaptak az átmenet értelmezésében. Itt elsősorban Szelényi Iván és Eric Kostello munkájára gondolok, amelyben a szerzők az integrációs sémák elméleti keretét fölhasználva különítik el egymástól az átalakulás egyes szakaszait (Szelényi és Kostello 1996[193]). Írásuk alap gondolata az, hogy a szocialista országokban a redisztribúció hézagaiban piaci logika szerint szerveződik meg az emberek gazdasági tevékenysége. A tevékenységeknek ez a köre, miként az összenyomott szivacs, azonnal tágulni kezd, ha enged a politika szorítása. Az összenyomottság–kitágultság mértékét az átalakulás egyes szakaszai jelzik: a folyamat a lokális piac, a szocialista vegyes gazdaság és a piacorientált gazdaság stációin keresztül halad. Az elgondolás arra a hallgatólagos előfeltevésre épül, hogy a kommunista berendezkedésű országokban is a piac a „természetes” integrációs forma, s ha nem volna, illetve nem lett volna a redisztribúció politikailag kikényszerített rendszere, akkor magától értődően ebben a formában szerveződött volna meg a gazdaság. Ebből az előfeltevésből adódik, hogy a redisztribúció által üresen hagyott területeket tipikusan a piac, s nem, mondjuk, a reciprocitás tölti ki.

Ezek a gondolatok pontosan illeszkednek a megszakított polgárosodás elméletéhez (Szelényi 1988[192]). Szelényi hangsúlyozza, hogy a háború előtti vállalkozások nagy részét fölszámolta ugyan a politikai hatalom, de a

vállalkozói habitus: a kalkuláció ismerete, a piaci jártasság egyes csoportokban – így például a birtokos parasztságban – kialakult képességei generációról generációra hagyományozódva fennmaradtak a szocializmus körülményei között is. A hatalom megszüntette a piacot mint domináns integrációs formát a negyvenes évek végén Magyarországon, de nem tudta megsemmisíteni azt a széles kulturális alapzatot, amelyre ez korábban ráépült. Egyrészt nem szűntek meg a piaci integráció általános társadalmi és kulturális feltételei: az emberek legitimnek tekintették a szocializmus éveiben is az egyéni érdekkövetést, az individualizmus értéke erőteljesebb volt, mint a kollektívizmé (Hankiss é. n.[74]), jellemző volt a racionális életvezetés, kalkuláció tárgya volt a szabadidő, a munkaerő használata (Gábor R. 1979[57]), norma maradt továbbra is a család eltartásának személyes felelőssége (Márkus 1980[137]). És fennmaradt a piaci integrációt lehetővé tevő specifikus társadalmi-kulturális összefüggés is (Szelényi 1988[192]): egy szűkebb-tágabb csoport, a háború előtti Magyarországon tevékenykedő vállalkozók örökösei, mivel megőrizték az önállóság megteremtésének ambícióját és a fenntartásához szükséges ismereteket és beállítódásokat. Ugyanakkor meg kell említeni, hogy a szocializmus időszakában a háború előtti időből áthagyományozódott kulturális készlet sokban módosult, egyes pontjain gazdagodott is, például bizonyos vidékeken olyan iparos-műszaki kultúra honosodott meg az odatelepített gyárüzemnek köszönhetően, amely az induló vállalkozásokat nagyban segítette.¹ Martha Lampland a *munkát* elemezve mutatja be azokat a változásokat, amelyek a háború utáni magyar mezőgazdaság közegében történtek (Lampland 1995[119]). Elemzése szerint a modern munkaszervezés, munkafegyelem nem kis részben a téeszkek közvetítésével alakult ki, s ebből a mai mezőgazdasági vállalkozások is profitálnak.

A piac penetrációját – a redisztribúció által hagyott résekbe szivárgását – az imént említett társadalmi-kulturális feltételek megléte magyarázza. Ebből viszont egyértelműen következik, hogy a kommunista és posztkommunista országokban a piac megjelenését és terjeszkedését nem lehet kizárólag a hatalom felől értelmezni. Nem állja meg a helyét az a feltételezés, hogy a politikailag kikényszerített redisztribúció visszahúzódása, a hatalom gazdasági területfeladásai nyomán keletkező „üres helyeket” a piac automatikusan kitölti. Érthető, hogy a szocializmus éveiben a szociológusok és a közgazdászok a magánvállalkozások leírásánál, működésük megértésénél a politika által megvont határokat tartották elsődlegesnek, s nem fordítottak kellő figyelmet a második gazdaságot lehetővé tévő társadalmi kapcsolatok, kulturális beállítódások feltárására. Ma viszont már nem írható meg a kisvállalkozás, illetve a második gazdaság rendszerváltás előtti története kizárólag a politika megszorító-megengedő intézkedéseinek elemzésén keresztül. A magángazdaság Magyarországon kétségkívül összenyomott szivacs módjára viselkedett, illetve így viselkedik ma is például Kínában, de ennek megállapítása semmit sem mond e szféra belső világáról; a kisvállalkozások növekedése, alkalmazkodási képessége, az erőforrásokhoz való hozzájutás módozatai, a család, rokonság gazdasági használatmódja stb. egészen más kulturális rendszerben történik nálunk, mint Kínában. (Egyébként a szivacs viselkedésére sem adhatunk magyarázatot, ha rugalmasságát adottnak véve pusztán a rá ható külső erőket vesszük figyelembe!) A hatalom természetesen fontos, de csak mint a piacot lehetővé tevő keretfeltétel (Gerschenkron 1984[62]). A kultúra vállalkozásokra gyakorolt hatásának jelentőségét jól mutatja, hogy Kelet-Európában az önálló szféra társadalmi elfogadottsága országonként jelentősen különbözik (Andor, Kuczi és Swain 1996[2]), és kiépülésének üteme sem egyforma (Róna-Tas és Lengyel 1997[172]).

Álljon itt illusztrációként Walter D. Connor közvélemény-kutatási adatokra támaszkodó tanulmányának – amelyben a Szovjetunióban 1995 után meginduló magánosítással kapcsolatos társadalmi ellenállást elemzi – néhány következtetése (Connor 1991[29]). Mint Connor megállapítja, mivel két generáció semmiféle gyakorlati tapasztalatot nem szerezhettek a magánvállalkozással kapcsolatban, az emberek az első, az önállósodást lehetővé tévő törvények meghozatala után el sem tudták képzelni, miként működhet a gazdaság „magára hagyva”, állami ellenőrzés nélkül. A vizsgálatok különösen a magas vállalkozói jövedelmekkel szemben megnyilvánuló erős lakossági averziót mutatták ki, amelynek illusztrálására a szerző Rogovin kutatási anyagából idéz egy tipikus interjúrészletet. Egy kis fizetésű gyári munkásnő egy primőr zöldségek termelésével és eladásával foglalkozó vállalkozóval kapcsolatban jegyezte meg: „Nem akarok úgy élni, mint ő, azt akarom, hogy ő éljen úgy, mint én” (Connor 1991[29]: 201.). Ebben az egyenlőségpárti és vállalkozásellenes értékklímában nem voltak olyan baráti, rokoni, szomszédsági, munkatársi hálózatok, amelyek az éppen szerveződő vállalkozások természetes

¹ A kultúrának a vállalkozások alapításában és működtetésében játszott szerepéről egy másik fejezetben részletesebben is szólok.

keretétől szolgálhattak volna.² Talán ez is közrejátszott abban, hogy a „normális” társadalomtól elkülönült, maffiatípusú szervezetek éppen ebben a térségben tettek szert komolyabb gazdasági jelentőségre.

A vállalkozással kapcsolatos kulturális beállítódást a Szovjetunióban ugyanakkor nemcsak a kommunista ideológia és gazdasági gyakorlat alakította nemzedéken keresztül. A nyolcvanas évek második felében az egyes tagköztársaságok adatai jelentős különbségeket mutatnak a vállalkozásoknak otthont adó szövetkezetek³ számát, illetve az itt foglalkoztatottak létszámát tekintve. Connor az északi protestáns hagyomány hatásának tulajdonítja, hogy Észtországban és Litvániában a lakosság nagyobb hányada dolgozott szövetkezetekben, mint a muzulmán Tádzsikisztánban vagy Azerbajdzsánban. 1988-ban 10 ezer lakosból Észtországban 94, Litvániában 62, Tádzsikisztánban 16, Azerbajdzsánban pedig 15 fő dolgozott szövetkezetben. (A későbbiekben látni fogjuk, hogy egy társadalom ellenséges vagy pártfogó viszonya a vállalkozókhoz fontos, de nem perdöntő tényező, hiszen ha az önállók kapnak támogatást a legszűkebb környezetüktől, sikeresen megbirkózhatnak az ellenséges társadalmi környezettel.)

Ezen a ponton vissza kell kanyarodnunk a kiinduló fejtegetéshez, hogy itt, a könyv elején legalább vázlatos képet adjak arról, mit értek a kisvállalkozások megértésére alkalmas középszintű elméleten. Ennek részleteit fejezetről fejezetre haladva bontom majd ki. A teljes képet pedig majd a 8. fejezetben igyekszem fölvázolni.

Fentebb már szoltam arról, hogy Polányi az integrációs sémákkal azt az elméleti célkitűzést teljesítette, hogy a gazdasági logikákat egyértelműen elkülönítse. A logikák radikális megkülönböztetésével elsősorban azokkal polemizált, akik hajlamosak összemosni a különböző gazdasági intézményeket, és főként azokkal, akik a modern piac intézményét minden elméleti megfontolás nélkül visszavetítették a tradicionális társadalmakba. Piac éppenséggel előfordult a modern kor előtti világban is, de nem szabályozta a gazdasági tevékenységet. Éppígy: a piacgazdaságban is lehetségesek társadalmi, kulturális elemek, de ezeknek nincs integratív (gazdasági szereplőket és tranzakciókat egybeszervező) és szabályozó (például ármeghatározó) funkciójuk. A rokoni, szomszédai, etnikai kapcsolatokban működő, sikereit éppen ezeknek köszönő kisvállalkozások nem helyezhetők el ebben a sémában. Olyan megközelítést kell keresni, amely magyarázó erőt tulajdonít a társadalmi és kulturális tényezőknek is.

Granovetter a beágyazottság fogalmának újraértelmezésével (Granovetter 1985[68]) revidálja ennek eredeti, Polányi által megalkotott jelentését. Egyrészt vitatja, hogy a premodern gazdaságok oly mértékben beágyazottak lettek volna, mint ahogy Polányi bemutatja. Másrészt a piacgazdasággal kapcsolatban hívja föl a figyelmet arra, hogy sem az árak, sem az intézmények, sem az aktorok cselekvése nincs oly mértékben kiágyazódva az emberek társadalmi kapcsolataiból, ahogy ez a piaci integráció logikájából következne. Granovetter meggyőző példákkal illusztrálja a gazdasági intézmények társadalmi megformáltságát, illetve annak konzekvenciáit, ha egy nagyvállalat alkalmazottja rokoni kapcsolatban áll történetesen a főnökével. Elemzésének az a végkövetkeztetése, hogy akár az árak alakulását, akár a nagyvállalatok szervezeti felépítését, akár az aktorok döntéseit vizsgáljuk, akkor jutunk kielégítő eredményre, ha bevonjuk az elemzésbe a társadalom és a kultúra közegét.

Granovetter beágyazottságtézise *megkülönböztetés nélkül* vonatkozik a kis és nagy cégekre (korrektebb, ha a megkülönböztetés nélkül helyett azt mondjuk: nincs tematizálva ez a kérdés), példáulban rendre nagyvállalatok szerepelnek. Ennek az a kézenfekvő oka, hogy a klasszikus szervezetszociológián iskolázott olvasó számára nem a kis, hanem a nagy cégekre vonatkozó beágyazottságtézis számít relevánsnak és egyben meggyőzőnek is. Éppen az volt e tézis újdonsága, hogy a nagy szervezetek racionális-bürokratikus felépítésében is vannak nem racionális, csak a társadalmi kapcsolatok konstellációjából megmagyarázható elemek. Ugyanakkor e tudományos szándék következtében nem kerülhetett szóba a bennünket érdeklő probléma: van-e különbség a kicsik és a nagyok beágyazottsága között? Granovetter példaválasztásai még egy szempontból jellegzetesek: olyan eseteket említ, amelyek a társadalmi kapcsolatoknak a vállalatok *keletkezésében* játszott szerepére világítanak rá. A keletkezéssel kapcsolatos érdeklődését egy helyen explicitté is teszi: Williamsont bírálva fogalmazza meg, hogy

² Ezt támasztja alá egy nemzetközi összehasonlító vizsgálat is (Kuczi és Lengyel 1995[105]). Az adatfelvétel szerint Oroszországban a politikai tőke, Magyarországon és részben Lengyelországban viszont inkább a társadalmi és kulturális tőke játszott jelentősebb szerepet az önállóodásban.

³ Egy 1995-ben hozott szövetkezeti törvény tette lehetővé a magánvállalkozások működését a Szovjetunióban. Ettől kezdve liberalizálódott a gazdaság.

nem elegendő azt kérdeznünk, miért jönnek létre vállalatok, azt az előbbivel egyenértékű kérdést is föl kell vetnünk, hogyan jönnek létre (Granovetter 1994[70]). Az erre a kérdésre adott válasszal sok rejtélyes problémát tisztázhatunk. Ha megvizsgáljuk, milyen baráti, rokoni, banki, politikai kapcsolatai voltak a tulajdonosnak induláskor, megmagyarázhatjuk, hogy miért éppen az adott szervezeti megoldásokat használják egy cégnél, és nem más módon, esetleg racionálisabb, kézenfekvőbb módszereket. Granovetter többek között az amerikai villamosipar kiépülését feldolgozó esettanulmányt idézi, bizonyítandó, hogy még egy ágazat fölépítését (centralizált, központi erőmű vs. decentralizált, több, kis teljesítményű áramfejlesztő) is meghatározhatja a résztvevők induláskor meglévő kapcsolathálója (Granovetter 1985[68]).

A „Hogyan jönnek létre a vállalatok?” kérdéssel kijelölt kutatás lényegében a szervezetek archeológiájára irányul, a múltban létrejött, mára megszokottá, természetessé vált szervezeti megoldások társadalmi eredetére vonatkozik. Az intézmények társadalmi megformáltsága ugyanakkor távolról sem jelenti azt, hogy a már kialakult, a gazdasági-szervezeti mezőbe beilleszkedett nagyvállalat szervezeti változásait továbbra is döntően a tulajdonosok, menedzserek *induláskor* meghatározó szerepet játszó kapcsolathálója alakítja. Világos különbséget kell tennünk a „hogyan jöttek létre a vállalatok?” és a „hogyan működnek?” kérdések között. Erre a problémára is érvényes Ferdinand Saussure megkülönböztetése a történeti és strukturális megközelítés között (Saussure 1997[178]).⁴ Granovetter válasza történeti megközelítést sugalló kérdésére nem adekvát a működésmódra irányuló kérdésekre. Ez utóbbiakra csak annak a gazdasági (és retorikai) mezőnek az elemzésével adhatunk választ, amelyben a nagyvállalatok ma elhelyezkednek.

Granovetter nem minden példája vonatkozik a múltra. A gazdasági cselekvések és a cselekvések eredményének beágyazottságával kapcsolatban olyan eseteket említ, amelyek a jelen viszonyaiból nyerik magyarázatukat, ilyenek a ragadós árak vagy a beosztott és főnök rokoni kapcsolata. Bár ezek a problémák már közelebb vannak a kisvállalkozáshoz, tudniillik itt is társadalmi elemek gazdasági használatáról van szó, mégis döntő marad a különbség. A nagy cégeknél például a rokoni kapcsolatok színezhetik a munkaszervezetet, de nem alakítják a maguk képére, míg a kicsiknél inkább ez a természetes. Még olyan esetekben sem szabad szem elől téveszteni a nagy szervezetek és a kisvállalkozások beágyazottsága közötti különbséget, ahol a kultúrának szembeötlő a szerepe. Így például a japán nagyvállalatokra jellemző karrierminták – köztük az élethosszig tartó foglalkoztatás – kétségkívül kulturális hatást tükröznek. De ez éppúgy igaz az amerikai vagy az európai nagy cégekre is, ezekben a térségekben sem valamiféle steril, tiszta racionális konstrukció a vállalat, legfeljebb megszokottabb az a kultúra, amely itt érvényesül.

Beágyazottság és hálózatosodás

A kisvállalkozások hálózatba szerveződése vagy betagozódása már meglévő hálózatokba árnyalja a beágyazottság problematikáját. Rooks–Raub–Selten–Tazelaar (2000[169]) összefoglalva az idevonatkozó szakirodalmat, kétféle beágyazottságot különböztet meg, strukturális és intézményit.

Strukturális beágyazottság

Az egymással tranzakciókat bonyolító eladók és vevők viselkedését befolyásolja, ha az adásvétel ismétlődik, megteremtődik közöttük a bizalom, ezáltal a tranzakciók bizonytalansága csökken. Rokks, Raub és Tezelaar (2000) az így létrejött kapcsolatot időbeli beágyazottságnak nevezi, és két típusát különbözteti meg, a múlt, illetve a jövő általi meghatározottságuk szerint.

Úgy fogalmazzuk, hogy a múlt árnyéka rávetül a jelenben zajló tranzakciókra, és ezeket pozitív vagy negatív irányban befolyásolja. A múltbeli ügyletekkel való elégedettség csökkenti a tranzakciós költségeket, mivel

⁴ Saussure a következőképpen írja le a szinkronikus és a diakronikus megközelítés közötti különbséget: „Egy sakkjátszmában bármely adott helyzetnek sajátos tulajdonsága, hogy független azoktól, amelyek megelőzik; teljesen közömbös, hogy ilyen vagy olyan úton jutott odáig; annak, aki az egész játszmát követte, a legkisebb előnye sincs azzal a kíváncsival szemben, aki éppen a kritikus pillanatban nézi meg a játék állását; ahhoz, hogy ezt a helyzetet leírja, teljesen fölösleges felidéznie a tíz másodperccel előbb történeteket. Mindez ugyanígy igaz a nyelvre is, és ez szentesíti a szinkronikus és diakronikus közötti gyökeres különbséget. A beszéd mindig csak egy nyelvállapothoz képest működik, és maguknak az állapotok között fellépő változásoknak semmi helyük nincs benne.” (Saussure 1997[178]: 111)

mérséklődik az opportunizmus veszélye. A tranzakciókra ugyanakkor a jövő árnya is rávetül, mivel eladó és vevő a jelenben bonyolított ügyleteket úgy igyekszik lebonyolítani, hogy ez a jövőben is megismétlődjön. Ennek erősebb formája a közös elköteleződés a jövőben esedékes fejlesztésekre, beruházásokra, amely úgyszintén erősíti a partnerek kapcsolatait, s hatással van a jelenben zajló ügyleteikben követett magatartásukra.

A strukturális beágyazottság másik fajtája a hálózati beágyazottság, amelynek a hivatkozott szerzők két típusát különítik el. Az egyiket voice networknek,⁵ a másikat pedig kivonuláshálózatnak (exit network) neveznek. Az előbbi azt jelenti, hogy az egymással kapcsolatban álló vevők megosztják az információkat, így bizonyos eladókat ajánlanak egymásnak, másokat viszont határozottan nem, azaz pozitív és negatív jelzések áramlanak a hálózaton belül. Ezáltal képesek szankcionálni a kevésbé megbízható gazdasági szereplőket, csökken a tranzakció bizonytalansága, elkerülhető az opportunizmus. A kivonuláshálózat az eladókkal elégedetlen vásárlók partnerváltását jelenti. Minél kisebb a kivonuláshálózat, annál költségesebb az egyes vásárlónak otthagyni az eladót, és új gazdasági partnert keresni, illetve viszont: annál kevésbé kockázatos az eladóknak rontani a minőséget, emelni az árakat.

Intézményes beágyazottság

Az ismétlődő tranzakciók közös szokásokat, normákat hoznak létre, amelyek képesek regulálni a tranzakciókat, és mérsékelik az opportunizmus veszélyét. North (1990[154]) megkülönbözteti a formalizált intézményeket (jog, explicit szabályok) és a szokásokat, normákat. Mind a két forma befolyásolja a gazdasági ügyleteket bonyolító viselkedését.

A most tárgyalt beágyazottságtípusok közös jellemzője, hogy a piac mellett koordinálják a tranzakciókat bonyolító szereplők viselkedését. A hálózatba szerveződő vállalkozók esetében egyfajta hibrid koordináció valósul meg.

⁵ A szerzők a kifejezést Hirschman Kivonulás és tiltakozás című művéből kölcsönözték (1995[80]). A voice kifejezés ugyanakkor nem csupán abban az értelemben használható, hogy a vásárlók hangot adnak elégedetlenségüknek, azaz tiltakoznak, hanem pozitív tartalommal is, azaz tájékoztatják egymást az eladókról.

4. fejezet

A kisvállalkozások társadalmi környezete

A most következő fejezetekben a beágyazottság problematikáját konkretizálom. Az egyén, ha önállósodásra szánja el magát, számíthat rá, hogy családi, baráti, szomszédsági kapcsolatokkal átszőtt világa nem marad közömbös vele szemben; lehet segítőkész, de ellenállást is tanúsíthat, ez utóbbi az irigykedéstől az aktív szembefordulásig terjedhet. Aki a vállalkozás kalandjába belevág, környezetének közegellenállásába ütközik; kész, már megformált, más céllal létrejött közösségekben, különféle kötöttségek szerint elrendezett emberi viszonyok között kell valahogyan elboldogulnia. Ha sikeres akar lenni, rá kell vennie a különböző kötelekek között élő, sokféle kötelezettséggel bíró embereket – házastársát, volt kollégáit, ismerőseit – arra, hogy közreműködjenek „cégének” létrehozásában és működtetésében; pénzt, szerszámot, helyiséget, munkasegítséget, esetleg tartós alkalmazotti odaadást kell kérnie, vagy ha nincs más lehetősége, de módjában áll: kikényszerítenie. Néha olyan erők a készen talált kötelekek, hogy nem engedelmessé válnak az önállósodó akaratának, máskor rugalmasan kitágulnak, és „befogadják” a kisvállalkozást. Ennek szabályszerűségeit igyekszem számba venni a következő oldalakon.

Az önállósodó környezetének elemzésével az a célom, hogy világossá tegyem, milyenek a kisvállalkozások létrehozásának az előfeltételei. Magának a teremtésnek az aktusát, a környezet vállalkozássá formálásának a tettét majd csak azután vehetjük vizsgálat alá, ha már ismerjük azt a világot, amelyet vállalkozássá alakíthat az önállósodó. Persze a környezet segítő vagy gátló természetére vonatkozó tudás nem *a priori*, hanem a már működő vállalkozások vizsgálataiból leszűrt tapasztalatokon alapul. Gazdaságtörténeti, gazdaságtropológiai példák segítségével mérlegetek, milyen feltételek fennállása esetén „hagyja magát” a környezet vállalkozássá szervezni, és milyen esetekben áll ellen az önállósodó gazdasági szándékainak. Az általános megfontolások után a magyar önállósodók környezetét veszem szemügyre.

Már a legszűkebb környezet, a család tüzetesebb vizsgálata is felszínre hozza, hogy ez az intézmény sem jelent automatikusan előnyt a vállalkozásnak; a házastársak néha közömbösek, karrierjüket előbbre valóknak tartják a cég sorsánál, vagy éppen ellenkezőleg, túlságosan is érdeklődők, igyekeznek mindenbe beleavatkozni, ami megakadályozhatja a döntések és a felelősség racionális megosztását. Az sem ritka, ha a szűkebb-tágabb környezet egyenesen ellenséges a vállalkozásokkal szemben; ha valaki kiemelkedik, szembefordulhat vele a rokonság, szomszédság, baráti kör, így segítség helyett akadályozzák az egyének boldogulását. A dél-afrikai fekete önállók például, legalábbis ha vidékiek, nem sok jót remélhetnek környezetüktől, könnyen válhatnak saját közösségük céltáblájává. Itt, akiből sikeres vállalkozó lesz, éppen saját közössége támadásainak van leginkább kitéve; felgyújtják autóját, összetörik üzletének berendezését (Godsell 1991[64]).

A 3. fejezetben futólag említettem az orosz lakosság idegenkedését a magánszférával szemben, s emlékszünk még az idézett interjúrészletre, amelyben egy orosz munkásnő egy zöldséges vállalkozóval kapcsolatban azt mondja: „Nem akarok úgy élni, mint ő, azt akarom, hogy ő éljen úgy, mint én.” Ez a kijelentés olyan környezetet jelez, amely élesen elválnak a vállalkozásoktól, sőt szemben áll velük. Ebben az esetben és az ehhez hasonlóknak szó sem lehet arról, hogy a kisvállalkozás nyitott rendszerként működjék szűkebb-tágabb társadalmi világában, nincs mód tranzakcióik társadalmi-kulturális mezőben szerveződésére. Az ellenséges környezet sündisznóállásba szoríthatja a vállalkozást, beszoríthatja a családi kötelekek közé, sőt szélső esetben a magányosok kalandjává, az egyedülálló hálózó, kóbor csavargók foglalkozásává válhat.

Ugyanakkor az előbb említettek ellentéte, a túlzottan segítőkész környezet is tönkretelheti a vállalkozásokat. Zambiában például az önállósodók minden segítséget megkapnak családjuktól, rokonaiktól, így számíthatnak rájuk többek között akkor is, ha nem megy jól az üzlet, és keveset vagy egyáltalán nem tudnak fizetni munkájukért. Az éppen induló boltnál ott sűrű-forog az egész rokonság, hozzák-viszik az árukat, ácsolják a polcokat, festik az üzletet, pénzt ajánlanak. Persze ha a cég megerősödik, a rokonság benyújtja a számlát; állásokra, pénzügyi támogatásra tartanak igényt, azaz segélyszervezetként kezelik a vállalatot, s így szép csendben megfojtják az üzletet (Beveridge és Oberschall 1979[18]). Hasonló tapasztalatokról számolt be Clifford Geertz is: a Bali-szigeteken a falusiak szociális intézménynek tekintik a vállalkozásokat, ha úgy adódik, segélyeket, állást kérnek

(Geertz 1963[59]). Röviden: a túl sűrűre szőtt társadalmi háló nem előnyös a cégalapításra, és mint mindjárt látni fogjuk, a túl ritka sem (Granovetter 1985[68]). Számptalan példa hozható a „túlzottan” kiagyazott, környezetüktől élesen elváló, atomizálódott és a „túlzottan” beagyazott, a társadalmi-kulturális háttérükbe szinte belevesző kissorvezetekre is.

Mary Douglas egyik könyvében (Douglas és Isherwood 1979[43]) bevezeti az *önzés társadalmi kontrollja* kifejezést. Elemzése szerint az önzést kétféleképpen tartották kordában a történelem során: a tranzakciók korlátozásával, amit a kötelezettségeket előíró vagy bizonyos tevékenységeket tiltó szabályok sokasága vagy az emberek fizikai elszigeteltsége (például alacsony népsűrűség) biztosított; illetve az egyének szoros közösségi kontrolljával. Douglas tézise szerint ha csökken a tranzakciókat korlátozó szabályok száma és szigorúsága, illetve lazul a közösség ellenőrzése, szükségképpen fölszabadul az önzés.

Az önzés kontrollja a fentebbi példákban – a Geertz, Beveridge és Oberschall, illetve a Gillian Godsell által leírt esetekben – túlságosan erős, a közösség nem engedi, hogy tagjai vállalkozással kiemelkedjenek, vagy ha mégis nyújt ehhez segítséget, akkor jogot formál a sikerebbek gazdasági eredményeiben való osztozkodásra, még akkor is, ha ezzel lehetetlenné teszi a további működést. A másik véglet az önzés társadalmi ellenőrzésének hiánya, a teljes kiagyazottság: azok az esetek, amelyekben a környezet nem segít, de nem is ellenőrzi, illetve szabályokkal nem korlátozza az egyének gazdasági tevékenységét, így nincs akadálya a vagyongyarapításnak. Persze ennek megvan a maga társadalmi és gazdasági kockázata. A közösségi ellenőrzés gyengülésével „az individualizmus válik az elismert renddé, az önzés mindent szétfeszítő energiája veszélyes lehet az élet és a tulajdon biztonságára” (Douglas és Isherwood 1979[43]: 40.). William Baumol is erre a veszélyre figyelmeztet, amikor a vállalkozásokat tipizálva bevezeti a produktív mellett az improduktív és destruktív vállalkozás fogalmát (Baumol 1994[11]). Baumol szerint a gazdaság játékszabályaitól függ, hogy az önállók a vagyoneremtés melyik módját választják, azt-e, amelyik saját hasznukon túl a közösség javát is szolgálja, vagy pedig azt, amelyik kizárólag a saját boldogulásukat segíti. Ahol nincs közösségi ellenőrzés, nincs meg az önzés társadalmi kontrolljának a minimuma sem, ahol az individualizmus válik elismert renddé, ott az egyén nem érez kötelezettséget környezetével szemben, hiszen ebből semmiféle haszna nem származik; vagyonszerzésének módja a destruktív vállalkozás kategóriájába tartozhat.

Könnyű belátni, hogy az önzés közösségi kontrolljának a hiánya nemcsak a társadalmi környezetnek okozhat károkat, hanem maguknak a vállalkozóknak sem egyértelműen előnyös, mivel kiszámíthatatlan, bizalomhiányos gazdaságban nagy haszonnal kecsegtetnek ugyan a tranzakciók, de a kockázat is jelentősen megnő. Ez az állapot egyszersmind persze egyfajta erőforrást is jelenthet, hiszen az egyén mintegy szabad kezét kap környezetétől – nem juthat hozzá közösségi erőforrásokhoz, de kötelezettségei sincsenek vele szemben.

Az egyensúlyi pont a tulajdonra, közbiztonságra, azaz lényegében magára a vállalkozásra is veszélyes individualizmus és a cégek gazdasági eredményességét veszélyeztető közösségi kontroll (illetve a tranzakciókat korlátozó: tiltó, kötelezettségeket előíró szabályok szigorúsága) között országonként, kultúránként változó. Egy sor köztes állapot gondolható el, amelyben az egyének elég szabadok, ugyanakkor támaszkodhatnak is a környezetükre, erőforrásokat vonhatnak el innen. Ez a megállapítás egybeesik Granovetter elemzésével, amelyet többek között a vállalatcsoportokról írt tanulmányában adott, ahol azt a kérdést vetette fel, hogyan jöhetnek létre vállalatok (Granovetter 1994[70]). Válaszában rámutat arra, hogy a hálózatok sűrűsége döntő jelentőségű a vállalatképződés szempontjából. Ha túl sűrűre szöttek a kapcsolatok, vagy ellenkezőleg, nagyon ritkák, útját állhatják annak, hogy egy adott térben folyó gazdasági tevékenységek vállalattá szerveződjenek. Granovetter elemzése meggyőző, bár pontosításra, árnyalásra szorul, egy sor esetet ugyanis nem tudunk értelmezni, ha kizárólag a hálózat sűrűségét (precízebben fogalmazva: szerkezeti sajátosságait) vesszük alapul. Nem elegendő ennyit mondani: ha a kapcsolatok sűrűsége egy kritikus pont alá süllyed, illetve meghalad egy kritikus pontot, akkor kevésbé jól működnek a vállalkozások, mivel az első esetben a kockázat túl nagy, a második esetben pedig az egyének mozgástere túl kicsi. Vannak olyan esetek, amelyekben kedvezőnek tűnik a hálózati sűrűség, az önállók mégsem férnek hozzá közösségük erőforrásaihoz, illetve vannak sűrű, erős kötések szőtt kapcsolatok, amelyek nem fojtják meg, mint várnánk, a vállalkozásokat, sőt kifejezetten előnyös környezetet jelenthetnek számukra. Főbb idéztem Godsell vizsgálatát, amely azt a furcsaságot mutatja, hogy a dél-afrikai vidéki feketék jó néhány gazdasági célú, racionálisan megalapozott hálózatot hoztak létre (hitelegyletet, vásárlói

szövetkezetet), olyan kapcsolatokat, amelyek megfelelő sűrűségűnek és mintázatúnak látszanak arra, hogy a vállalkozók is sikerrel vegyék igénybe, s láttuk, mi e helyett a valóság: ellenséges környezetet jelentenek a magánszférában boldogulni akaróknak. Ezzel szemben a zambiai kisvállalkozó egy sokkal sűrűbb szövésű hálózattal számolhat, amely barátságos, segítőkész rokonokból áll, akik persze hosszabb távon veszélyesek is lehetnek a cégre. A kínai kisvállalkozások viszont az előbbiekkal állíthatók szembe. Noha a kínai klán a zambiai rokonsági rendszerhez hasonlóan rendkívül sűrűre szőtt, hosszabb távon mégis eredményes marad a keretei között szerveződő vállalkozás, mivel nem kerekednek fölül a gazdasági racionalitáson a családi-rokoni követelések.

Granovetter a hálózatok szerkezeti sajátosságaival magyarázza gazdasági használhatóságukat (Granovetter 1973[66], 1974[67], 1985[68], 1990[69], 1994[70]). Ez az elemzési mód kulturálisan homogén közegben nagyszerűen érvényesíthető. Segítségével jól leírható és értelmezhető az innováció terjedési útja és sebessége, vagy előre megjósolható például, hogy az Egyesült Államokban milyen kapcsolatháló birtokosai kerülnek előnyösebb helyzetbe az álláspiacon (Granovetter 1974[67]); mint ismeretes, a terjedelmesebb, gyenge kötésekből álló kapcsolatrendszer előnyösebb, mint a kisszámú, bár intenzív kötődések. Ugyanakkor Észak-Írországból már egészen más a helyzet. Noha a Telco Telecommunication amerikai tulajdonban van, az Észak-Írországból működő vállalatnál a gyenge kötésekkel nem magyarázható meg a rekrutáció. Egy vizsgálat során a megkérdezettek fele állította, hogy dolgozik rokona a gyárban. Mivel a dolgozók egy része több rokonát is álláshoz segítette, végeredményben a munkások hetven százaléka került ily módon az üzembe (Maguire 1988[130]), azaz éppen azoknak jobb az esélyük az említett vállalat álláspiacán, akik be vannak ágyazva egy sűrű rokoni hálózatba. Hiába van valakinek bármilyen kiterjedt ismerősi köre, ha nem akad egy rokona, aki jótáll érte a vállalatnál.

A vállalatcsoportokat elemezve Granovetter maga is kiemeli, hogy Dél-Koreában a nagyvállalatok felső vezetésének hetven százalékát a tulajdonosok rokonsága adja. Az állások betöltésének bevett módja, hogy a tulajdonosok az Egyesült Államokba küldik valamelyik üzleti főiskolára a kiszemelt családtagokat, akik a diploma megszerzése után elfoglalják helyüket a cégnél (Granovetter 1994[70]). Mindez azt jelenti, hogy a sajátos dél-koreai kultúra közegében a foglalkozások egy meghatározott körébe való bejutásra a tulajdonosok rokoni hálózatába tartozóknak messzemenően nagyobb az esélyük, mint azoknak, akiknek az előbbi csoportnál esetleg terjedelmesebb gyenge kötésekből álló kapcsolatrendszere van, de nem tartoznak a tulajdonos családok kötelékébe.

A gyenge kötések jelentősége az álláspiacon még az Egyesült Államokban is csak bizonyos időhatárok között igazolható. Tamara Hareven a rokoni kötelékeknek az ipari centrumok kialakulásában játszott szerepére mutatott rá (Hareven 1990[77]). Elemzése szerint a 19. század második felében a falusiak városokba áramlása, illetve az Egyesült Államokba történő bevándorlás a rokonság intézményén keresztül zajlott. Az újonnan városba érkezők beilleszkedését a már ott élő testvérek, unokatestvérek, nagybácsik segítették; szállást adtak, beajánlották őket a munkahelyekre, közvetítették az ipari munkakultúrát stb. A rokonság biztosította az ipari központokba özőnlők hátszágát is, gondoskodott az otthon maradt idős emberekről, gyerekekről, segítette a magukra maradt feleségeket a paraszti gazdaságban. A szülők, nagyszülők, testvérek, nagybácsik, sógorok, unokatestvérek alkotta hálózat átívelt az óceánon, támaszt jelentett otthon is, itthon is. Az iparosodás nem rombolta le a paraszti világ szükségletei, értékei, kulturális mintái szerint formálódott rokoni hálózatot, hanem új funkcióval ruházta fel.¹

Talán elegendőek az említett példák arra, hogy belássuk: csak kulturálisan homogén közegben tartható fenn az az állítás, hogy a hálózat sűrűsége és terjedelme megszabja az emberek gazdasági esélyeit. Ha kultúrát váltunk, a helyzet azonnal megváltozhat. Abban az esetben, ha különböző tradíciójú, eltérő értékrenddel bíró társadalmakra vagy kisebb közösségekre, csoportokra alkalmazzuk a beágyazottságteóriát, amit egyébként Granovetter maga is gyakran megtesz, hiszen szívesen meríti példáit gazdaságantropológiai eseteleírásokból, akkor nem tartható fenn minden további nélkül az a tézis, hogy a túlzott beágyazottság és kiágyazottság gazdaságilag előnytelen, a közties állapotok pedig automatikusan előnyösebbek. Nem kapunk választ arra, hogy a történelmileg kialakult együttműködési formák, a jogi népszokássá vált segítségi módok, a patrónus-kliens viszony vagy a rokonság miért jelenthet bizonyos esetekben olyan környezetet a kisvállalkozásoknak, amelyből fölépíthetik a maguk szervezetét, keretét adhatják a tranzakcióknak, megoldhatják a fegyvelmezés kérdését, és más esetekben miért nem.

¹ Hasonló tapasztalatokról számol be Berkovits György. A budapesti agglomeráció kialakulásában a rokoni, szomszédosági kötelékek kiemelkedő szerepet játszottak (Berkovits 1976[16]).

Ha jobban meg akarjuk érteni a vállalkozások és környezetük kapcsolatát, akkor a kultúrát is be kell vonni az elemzésbe. Persze könnyű ilyen kijelentést tenni, de rendkívül nehéz megvalósítani. Ha nekifogunk a kulturális sajátosságok és a gazdaság összefüggései feltárásának, azonnal egyedi, magukat általánosítani nem hagyó esetek dzsungelében találjuk magunkat. Hogyan lehet egyetlen értelmező, magyarázó modellbe foglalni például Geertz aprólékos, virtuóz elemzését Tabanan város és környékének gazdaságáról (Geertz 1963[59]), amelyben az arisztokrácia vállalatát szervezte a falusiak bonyolult kapcsolatrendszerét, fölhasználva a történelmileg kialakult munkamegosztást, lojalitást és például a fentebb említett eseteket? Csak radikális leegyszerűsítés árán. Ugyanakkor érdemes élni a leegyszerűsítésből származó előnyök adta lehetőséggel, mert ezáltal el tudjuk rendezni a rendkívül sokszínű, egyedi magyarázatokat igénylő eseteket.

Ha a kiagyazottság-beagyazottság tézist kiegészítjük a legitimitássel, azzal, hogy egy adott környezetben mennyire számít a vállalkozói tevékenység a boldogulás elfogadott formájának, illetve milyen mértékben fogadja el a környezet a gazdasági racionalitást a döntések legitim elveként, különösen olyan helyzetekben, amikor ez ütközik a szolidaritás elvével, akkor értelmezni tudjuk a fentebb példaként említett eseteket.

Mielőtt példáink értelmezésébe belefognánk, szembe kell néznünk egy komoly ellenvetéssel. Alexander Gerschenkron az orosz kapitalizálódást tanulmányozva fölfedte, hogy a múlt század utolsó harmadában a domináns (nemesi, értelmiségi) kultúra határozottan vállalkozásellenes volt, ugyanakkor ez az ellenséges értéklíma nem tudta feltartóztatni az új tulajdonosi osztály kialakulását (Gerschenkron 1984[62]). Vizsgálatát kiterjesztette francia és részben német területekre is, és hasonló eredményre jutott. Ebből azt a következtetést vonta le, hogy a vállalkozó a piacgazdaság kiépülésének időszakában deviáns, az uralkodó értékrenddel konfrontálódó figura, aki nem hátrál meg csak azért, mert mások nem tekintik tevékenységét legitimnek. Ha a történelemben eljön az ideje a piacgazdaságnak, azaz megteremtődnek a magánszféra működésének gazdasági és jogi feltételei, akkor szükségképpen megjelenik a vállalkozó robusztus alakja, aki dacolva az ellenséges környezettel, fölépíti a maga gazdasági birodalmát. Ahogyan azután polgárjogot nyer a piacgazdaság, a társadalom lassan integrálja értékrendjébe a vállalkozói devianciát. Ezzel megváltozik a rombolás iránya: az önállók kezdetben a társadalmi normákkal konfrontálódnak, lényegében társadalmi környezetüket rombolják, a későbbiekben viszont a gazdaságon belül kialakult szokásokkal, rutinizált eljárásokkal ütköznek, azaz a közösségükre veszélyes alakokból innovátorokká szelídülnek. Gerschenkron bevallotta Joseph Schumpeter innovációra vonatkozó elemzésére támaszkodik. Értelmezése szerint a kezdeti időkben a vállalkozók társadalmi újítók, akik legyőzve a kultúra közegellenállását, új megélhetési és meggazdagodási formákat honosítottak meg.

Gerschenkron állításával csak részben lehet egyetérteni. Kétségtelen: ha gazdasági és politikai értelemben lehetségessé válik a vállalkozás, akkor megindul a magánszféra kiépülése, legalábbis nincs olyan történelmi tapasztalat, amely ezt cáfolná. Ugyanakkor két megfontolást is érdemes figyelembe venni. Az egyik a piacgazdaság kiépülésének sebességére vonatkozik. Ha összevetjük az orosz és a magyar újraprofitizálódás ütemét, meglehetősen nagy különbség mutatkozik az utóbbi javára (Róna-Tas és Lengyel 1997[172]), amely többek között a vállalkozással kapcsolatos értékrendbeli különbségekkel függ össze. A másik ellenvetés pedig Gerschenkron kultúra felfogására vonatkozik. Ha a társadalom domináns értékrendje intoleráns a vállalkozással szemben, ez még nem jelenti azt, hogy az önállók szűkebb környezetükben is fekete báránynak számítanak. Az önállóval csatlakozunk, rokonságuk, ha etnikai kisebbséghez tartoznak, etnikumuk szolidáris lehet, sőt segítséget is nyújthat boldogulásukhoz. Az a vállalkozó viszont, akit szűkebb környezete is deviánsnak tart, nem sok jóra számíthat, még abban az esetben sem, ha az illető társadalomban általában véve elfogadott a magánszféra.² Azzal a megszorítással fogadható el tehát Gerschenkron állítása, hogy a vállalkozói osztály kialakulását nem képes megakadályozni a vállalkozásellenes társadalmi értékrend, feltéve, hogy az önállóval mikro-környezete támogató.

² Ezért körültekintően kell bánni a közvélemény-kutatási adatokkal. Oroszországban például egy adatfelvétel szerint 1990-ben a megkérdezettek 30 százaléka tartotta pozitívnak a szövetkezetet (a magántevékenység számára ebben az évben még ez a forma volt legális), 42 százalék viszont negatívan vélekedett. Egy másik adatsor szerint a megkérdezettek 36,4 százaléka kifejezetten a szövetkezeteket tartotta felelősnek az orosz gazdaság összeomlásáért, 32 százalék pedig működésük korlátozását tekintette kívánatosnak. Vadim Radaev ismertetve és összefoglalva a közvélemény-kutatási adatokat, arra a következtetésre jut, hogy a válaszolók nagy többsége az állami vállalatok privilegizált pozícióinak fenntartását látta volna szívesen (Radaev 1997[162]). Az adatok meglehetősen barátságosnak mutatják a magánvállalkozások társadalmi környezetét, ugyanakkor alaposabb vizsgálatot igényelne annak felderítése, hogyan viselkedik a szűkebb (rokon, szomszéd, volt munkatársak) magában foglaló) közeg.

A közvetlen környezet nemcsak a társadalom ellenséges beállítottságával szemben veheti körül óvó burokkal a vállalkozókat, hanem a barátságtalan politikai környezettel szemben is nyújthat némi védelmet. Ezzel egy újabb ponthoz érkeztünk, amely Gerschenkron tézisének továbbgondolását, árnyalását teszi szükségessé. Gerschenkron leszögezi: a vállalkozások létrejöttét az ellenséges társadalmi környezet nem képes megakadályozni, kivéve a politikát. Kétségtelen, hogy a politika képes megszüntetni a magánvállalkozásokat, vagy képes arra, hogy működési területüket korlátozza – erre vonatkozóan bőségesen állnak rendelkezésre tapasztalatok térségünk közelmúltjából. Ugyanakkor, ha csak nem szélsőségesen szétforgácsolt egy társadalom, amelyben megszűnik a rokoni, szomszédi, baráti szolidaritás, illetve ellenkezőleg, ha nincs az egyén túlságosan beágyazva szűkebb közösségébe, akkor még a politikai tiltás ellenére is nyílik némi játéktér az egyének számára, feltéve persze, hogy a szűkebb közösség legitimnek ismeri el a magánboldogulást. A háztáji és a mezőgazdasági kistermelés aligha jöhetett volna létre és válhatott volna sikerágazattá, ha az érintettek ellenséges, a feljelentést az ügyek bevett elintézés módjának tekintő közegben tevékenykedtek volna. A második gazdaságba bekapcsolódók tevékenysége rendre túlnyúlt nálunk azon a körön, amelyet a politika megvont számukra, mivel szolidáris volt a közvetlen környezet, elfogadta az egyéni leleményen, szorgalmon alapuló gyarapodást. A politika által megvont határok kollektív kijátszása aligha képzelhető el olyan közegben, ahol a gazdagodókkal szemben általános a főntebb már idézett vélemény: „Nem akarok úgy élni, mint ő, azt akarom, hogy ő éljen úgy, mint én.” Laki Mihály leírja azokat a manővereket, alkalmazkodási módokat, amelyekkel a kisvállalkozók szűkebb-tágabb környezetükre támaszkodva a szocializmus idején éltek (Laki 1998[113]), s többek között a családot emeli ki, amely az éppen adott helyzettől függően hol a kisvállalkozások erőforrásait gyarapította, hol pedig a bevételeket nyelte el. A második gazdaságba bekapcsolódók mozgásterét tehát nem egyoldalúan a politika jelölte ki, hiszen ennek kialakításában szerepet játszottak azok a társadalmi-kulturális feltételek is, amelyek között az emberek magán-tevékenysége megszerveződött.

A magánvállalkozásokat tiltó törvények kollektív kijátszása ugyanakkor nem járt olyan szomorú következményekkel, mint ahogyan ezt Gábor R. István látja. Gábor R. szerint a második gazdaság résztvevőit a fejlett piacgazdaságok vállalkozóitól többek között az különbözteti meg, hogy az előbbieknél gazdasági magatartása alapvetően a szabályszerűségeken, az utóbbiaké pedig a szabálykövetésen alapul (Gábor R. 1985[58]). Az állítás csak a hatalom által, a hatalom képviselőjében megfogalmazott szabályok betartására, illetve kijátszására igaz. Ugyanakkor létezett helyi szabályozás, mindenhol kialakult valamiféle lokális közmegegyezés arra vonatkozóan, hogy mit és milyen mértékben szabad csinálniuk azoknak, akik részt vettek a háztájizásban vagy a magánboldogulás egyéb formáiban. Aki megszegte ezeket a szabályokat, nem számíthatott rokonainak, munkatársainak a segítségére. Mary Douglas kifejezése: az önzés közösségi kontrollja éppen az ilyen helyzetekre alkalmazható. Természetesen szó sincs valamiféle testvéri közösségről, amely összes tagjának érdekeit szem előtt tartva korlátozná az individuális érdekérvényesítést. Egy kistérség, körzet hatalmi-gazdasági mezőjében jelölődnek ki az egyének lehetőségei. A versengő egyének nem egymás kölcsönös korlátozására törekednek, hanem szövetkeznek, alkalmi vagy tartós koalíciókat kötnek, így mindenkinek nő a cselekvési tere (Andor és Kuczi 1997[3]).

Még a közvagyon megcsapolásával kapcsolatban sem alakult ki olyan mértékű engedékenység, mint ahogy gondolnánk. Például egy cserháti faluban húsz évre visszamenőleg is számon tartják, ki, mit és mennyit lopott a szövetkezetből. Elképesztő részletességgel őrzik az emlékezetben még az apróbb, csekély értékű dolgokat is. Nem számított a közösből való lopás illegitimnek, de olyan hétköznapi eseménynek sem, ami fölött minden további nélkül elsiklottak volna a résztvevők. A falusi közvéleményben ha az egyes családok magánboldogulását értékelik, beszámítják a közvagyon valamikori megdézsmálását. Ennek nincs semmiféle gyakorlati következménye, mégis fontos, mivel legalább azt jelzi, hogy a szabályszerűségeket nem cinizmussal szemlélik.

Most pedig térjünk vissza példáink értelmezéséhez. Láttuk, hogy a dél-afrikai vidéki fekete közösség – bár hálózatokba szerveződését tekintve a vállalkozás ideális közegének tűnik – tagjai szembefordulnak az önállókkal. A jelenséget Godsell azzal magyarázza, hogy a dél-afrikai falusi feketék körében alacsony presztízsű, népszerűtlen, alapjában véve illegitim foglalkozásnak számított a magánvállalkozás (Godsell 1991[64]). Ez a helyzet egyáltalán nem rendkívüli, a kapitalizmus térnyerésekor lényegében hasonló falakba ütköztek a felemelkedő vállalkozói osztály tagjai. Gerschenkron maga is említi: nem számított ritkaságnak, hogy a vagyona szert tett kereskedők pályafutásuk végén szűkebb-tágabb közösségük elítélő értékrendje alapján vélekedtek saját

korábbi gazdasági tevékenységükről, s e megvilágosodás hatására bűnbánatot gyakoroltak, és az egyháznak adományozták „bűnös úton” szerzett vagyonukat (Gerschenkron 1984[62]). A magyar néprajzi irodalom is beszámol hasonló esetekről, így például a hódmezővásárhelyi lókupecekről, akik a századfordulón szűkebb közösségük morális nyomására szintén megszabadultak vagyonuktól, bár az előbb említettél profánabb módon. Hódmezővásárhely konzervatív parasztsága csak a fáradságos földműves munkával szerzett jövedelmet tekintette legitimnek saját világában, a kereskedelmi tevékenységből származó jövedelmet ebül szerzett jószágnak tartották, amely a közmondás szerint ebül is vész el. Olyan erős, olyan kivételt nem ismerő volt ez a közvélekedés, hogy a vagány, a normákon gyakran könnyedén túllépő lókupecek sem vonhatták ki magukat alóla; elbizonytalanodtak, ha vagyont szereztek, és önbeteljesítő próféciaiként elkártyázták, elitták, s rendesen koldusszegényen végezték (Kiss 1981[99]).

Egyszerű modellünkkel a Geertz, illetve Beveridge és Oberschall által említett eseteket is értelmezni tudjuk. A Bali-szigeteken, illetve Zambiában a társadalmi felemelkedés és vagyonszerzés legitim eszközének tekintik a magánvállalkozást, ebből adódóan aki cégalapításra adja a fejét, számíthat környezetének áldozatkész segítségére. Ugyanakkor a szolidaritás értékrendje erősebb, mint a racionális gazdasági döntés elve: a rokonság tagjai a szolidaritást még azon az áron is kikényszerítik, ha ezzel a vállalkozást csődbe viszik. Persze nem mindig ilyen kiélezett a helyzet. Akadnak olyan esetek, amikor bizonyos határok között elfogadottnak számít a gazdasági racionalitás, megérti a környezet, hogy a vállalkozás tönkremehet, ha tetszés szerinti alkalmakkal és mértékben veszi igénybe a közösség. Ennek módozatait vette számba Nagy Olga (Nagy 1989[147]).

Nagy Olga erdélyi falukutatásában árnyalt leírását adja a magánboldogulás és a közösségi értékrend közötti megfelelés, illetve feszültség eseteinek. Túlmegy azon a főntebb alkalmazott egyszerű képletben, miszerint a szűkebb környezet vagy elfogadó vagy elutasító a vállalkozással szemben, és bekapcsol egy figyelemre méltó új szempontot. Vizsgálatai szerint meghatározó, hogy egy falusi közösségen belül egyfelől mekkora a súlya, a befolyása annak a csoportnak, amely leginkább feladatának tekinti az adott közösség integrációját elősegítő, a szolidaritást erősítő hagyományápolást, másfelől pedig mennyire konzervatív, bezárkózást követelő vagy nyitott ez a csoport. E szerint négy modellt ír le.

Az általa megfigyelt szegényebb falvakban (a Marosvásárhelyhez közeli zsellérek lakta Udvarfalva szerepel itt példaként) már csak az idősebbek törekednek a hagyományok fenntartására, nekik viszont nincs jóformán semmilyen gazdasági befolyásuk. Ennek következtében az integratív funkciót sem tudják hatékonyan ellátni, hiszen a hagyományok közvetítése önmagában kevés, ha emellett nem képesek megélhetési alternatívát kínálni a fiatalabbaknak.

Ebben az esetben tipikus reakció az elvándorlás; a fiatalok az idősebbek neheztelése ellenére városba költöznek, ott remélve boldogulást. Ezeken a településeken a saját útjukat járó, saját boldogulásukat kereső embereknek nem kell megküzdeniük a hagyománnyal, hiszen a konzervativizmust képviselő időseknek nincs komoly befolyásuk. Emiatt azonban az integráció is gyenge, így ezek az emberek nem számíthatnak komolyabb segítségre sem.

A második és harmadik modellbe olyan falvak tartoznak, amelyekben a hagyományfenntartó, integratív funkciót ellátó csoport befolyásos, gazdaságilag erős, ugyanakkor konzervatív, a bezárkózást tekinti értéknek. A vállalkozásokban (ezek a falvak híresek a kézműiparokról és az itt élő templomépítő kőművesekről) a család és rokonság, de a szélesebb közösség is pusztán eszközt lát a közösség fenntartására és megerősítésére, így a magánboldogulást azokban a formákban és olyan mértékben tűrik el, amelyek még nem veszélyeztetik a közösséget. (Az idetartozó széki és kalotaszegi modell megkülönböztetésének számunkra nincs jelentősége, így ezek ismertetésétől eltekintek.)

Nagy Olga „havadi vagy mezőpaniti modellként” (Nagy 1989[147]: 25.) említett típusai olyan közösséget jelentenek, ahol erősek a tradíciók, de ezek fenntartásáról a gazdaságilag erős, a világra is nyitott (a környező falvakkal és a közeli várossal eleven gazdasági kapcsolatot tartó) csoportok gondoskodnak. Egy ilyen közegben az egyén számíthat a családi, rokoni támogatásra anélkül, hogy önállóságát föl kellene adnia.³

³ Sok hasonlóságot mutat ez a modell a Galga mentén végzett kutatásaink során szerzett tapasztalatainkkal (Kuczi és Makó 1996[106]). A Galga menti falvak gazdasági sikerét a vállalkozók nyitottsága, gazdasági alkalmazkodóképessége és a térségre jellemző hagyományörzés szerencsés

Az elemzésnek ezen a pontján meg kell állnunk, mert olyan útelágazáshoz értünk, ahonnan többfelé indulhatunk tovább. Nagy Olga gondolatmenetét követve a települések sajátos társadalmi-kulturális közegének vállalkozásokra gyakorolt hatását tárhatjuk fel. Ezt a megközelítést alkalmazva viszont nem sokat tudunk mondani a városok vállalkozóiról vagy a család és rokonság szerepéről. A rokonságra fókuszálva pedig az előbbieket maradnak figyelmen kívül. A továbbiakban azt az utat követem, hogy először az önálló közvetlen környezetét, a családot veszem szemügyre, majd az egyént körülvevő tágabb, majd még tágabb környezetet. Mielőtt ebbe belevágnánk, röviden összefoglaljuk az eddigieket, majd áttekintjük a magánvállalkozás magyarországi elfogadottságával kapcsolatos problémákat.

Összefoglalóan azt mondhatjuk tehát, hogy akkor működhetnek eredményesen a kisvállalkozások, ha a környezetük legitimnek ismeri el a tevékenységüket, vagyis a szolidaritás elvét nem helyezik a gazdasági racionalitás elve elé, illetve a hálózatok sűrűsége olyan mértékű, ami az egyénnek elég szabadságot ad, ugyanakkor támaszt is nyújt, tudniillik a környezetből erőforrásokat vonhatnak el. Könnyű észrevenni, hogy a két feltétel szorosan összefügg, az első feltétel a másodiknak lényegében egy speciális esete. Kiemelésére azért van szükség, mert a hálózat sűrűségéből az elfogadott gazdasági értékrend nem következik automatikusan.

A VÁLLALKOZÁSOK ELFOGADOTTSÁGA MAGYARORSZÁGON

Igaza van Szalai Erzsébetnek abban, hogy a rendszerváltás folyamatában egyetlen elitcsoportra sem volt jellemző az önkorlátozás, s a gazdasági tevékenységeket korlátozó szabályok feloldásával elszabadult az önzés, amelynek következtében fölbomlottak a korábbi értelmiségi kisközösségek, baráti hálózatok (Szalai 1997[190]). Szalai Erzsébet e megállapítását kiterjeszti az egész társadalomra: elemzése szerint a munkanélküliség és az elszegényedés éppolyan közösségromboló, önzést felszabadító folyamat, mint az elitek vagyonosodása.

A vizsgálatok szerint az önzésnek ebben az általános klímájában a magyar társadalom elfogadta a magánvállalkozást, így a magánszféra kiépülése nem ellenséges s még csak nem is neheztelő érték környezetben ment végbe, noha a helyzet változóban van. Lengyel György kutatásaiból kiderül, hogy a potenciális vállalkozók köre szűkült a rendszerváltás óta, ma kevesebben gondolják azt, hogy szeretnének önállósodni. Ennek részint az az oka, hogy mára világosabbá vált a lakosság körében, hogy a vállalkozóvá válás, az üzletből megélés egyáltalán nem könnyű. A rendszerváltást követő, meglehetősen sok illúziótól kísért megítélést józanabb, a realitáshoz jobban igazodó helyzetértékelés váltotta föl. Másrészt megváltozott a vállalkozók nyilvános megítélése is: a kilencvenes évek elején a nyilvánosságban alapvetően pozitív kép rajzolódott ki róluk; a társadalmi felemelkedést, polgárosodást, a jobb kiszolgálást, nagyobb áru kínálatot stb. társították velük.⁴ Mára a vállalkozókkal kapcsolatos várakozások az ellentétükre fordultak. A vállalkozás és a bűnözés gyakorta észrevétlenül összekapcsolódik a publicisztikában. Ez nem hagyta érintetlenül a közvélekedést sem. Egy vizsgálat szerint a lakosság majdnem fele hajlik annak a vélekedésnek az elfogadására, hogy a vállalkozók semmi hasznosat nem csinálnak, csak kizsákmányolják a többieket (Felkai 1998[50]).

A jelzett tendenciák ellenére sem mondható, hogy vállalkozásellenes értéklíma jellemezné a mai társadalmat. Erre utal a fentebb idézett vizsgálat másik adata, amely szerint a lakosság nyolcvan százaléka egyetért abban, hogy a vállalkozók gazdasági megerősödése munkahelyeket teremtené. A két adat inkább a lakosság vállalkozókkal kapcsolatos ambivalenciájára hívja fel a figyelmet, s nem az elutasítás melletti bizonyíték.

összetalálkozása magyarázza. A helyi gazdasági elitek maguk is tevékeny szerepet játszanak a tradíciók őrzésében, sőt megújításában is (az egyik településen munkával, pénzzel járultak hozzá egy imaház felújításához, bebútorozásához, a másikban egy tehetősebb vállalkozó kórust szervezett). A tradíciók fenntartása és megújítása kedvez a vállalkozásoknak, mert így magas bizalmi szintű, szolidáris közösségben működhetnek.

⁴ Messzire vezetne annak elemzése, miként alakult át a vállalkozók értelmiségi megítélése az elmúlt években. A rendszerváltás előtt az értelmiségi közgondolkodás a kisvállalkozóknak és a kistermelőknek tényleges ökonómiai súlyukat meghaladó jelentőséget tulajdonított: a leszorított, gyakran az illegálisba kényszerült polgárosodást szimbolizálták. Ez azt jelentette, hogy a hatalom minden törekvése ellenére sem tudja ellenőrzése alá vonni az egyéni viselkedést, mivel az emberek nem azonosulnak a kollektívvisztikus értékekkel, hanem a saját érdekeiket követik. Az önzés, az önzés ebben az értelmezési klímában heroizálódott, legalábbis megnevesedett. Ez a felfogás mára teljesen átalakult. A publicisztika kialakította az értelmiségi magaskultúrával szemben álló, rikító színű zakót, makkos cipőt viselő, felnyírt hajjú, érdekeit, ha kell, erőszakosan is érvényesítő újbarbár vállalkozó sablonját.

A vállalkozást támogató-jóváhagyó értékrendet közvetve az önállók rekrutációjára vonatkozó kutatási eredmények is igazolják (Czakó és mtsai 1994[33]). A magasabb iskolai végzettségű és kedvezőbb foglalkozású társadalmi csoportokból, végső soron a középrétegek tagjaiból lesznek nagyobb valószínűséggel vállalkozók, azaz a társadalom nagyobb presztízsű csoportjaiból. Ebben volt ugyan változás 1989 és 1996 között, mivel a belépési küszöb egyre alacsonyabb lett, de a kedvezőtlenebb helyzetű csoportok, például a nők (Nagy 1995[145]; Gere 1997[61]), a fiatalok, az iskolázatlanok ma is kívül rekednek. A magánboldogulással kapcsolatos értékrend változásaira következtethetünk Szelényi és Kostello piacipenetráció-elméletéből is, amely szerint az elmúlt harminc-negyven évben egyre magasabb státusú társadalmi csoportok kapcsolódtak be a magángazdaságba (Szelényi és Kostello 1996[193]). A vállalkozás társadalmi elfogadottságát akkor tudjuk igazán megbecsülni, ha a magyar helyzetet a többi kelet-európai országgal vetjük össze. Egy 1996-ban végzett kérdőíves felmérés⁵ adataiból kirajzolódik a vállalkozás legitimitása térségünkben.

4. táblázat - A vállalkozók megítélése négy ország falusi térségében^a

A vállalkozók:	Csehország N=926	Magyarország N=1000	Lengyelország N=992	Szlovákia N=1053
Tehetséges, bátor emberek	32,8	30,6	18,3	21,8
Nem tudják, mibe kezdtek	15,0	20,4	6,4	14,7
Munkanélküliség elől menekültek	4,5	18,4	11,4	7,5
Korábbi pozíciójukat aknázzák ki	18,7	15,7	27,5	25,3
Gazemberek, akik másokat becsapnak	10,8	5,1	19,3	24,0

^aA táblázat nem teljes, az egyszerűség kedvéért kihagytam a *nincs válasz*, a *nem tudja* és az *egyéb* opciókat. Ezeknek az aránya egyébként sem jelentős, témánk szempontjából pedig érdektelenek.

A táblázatban látható, hogy Magyarországon a vállalkozókat a megkérdezetteknek 5 százaléka vélte gazembernek, míg Szlovákiában 24 százalék. Megjegyzendő, hogy 1994 és 1996 között az önállók megítélése nálunk javult (a vonatkozó adat 1994-ben 8%, 1996-ban 5%), Szlovákiában (1994-ben 20%, 1996-ban 24%) és Csehországban (1994-ben 80%, 1996-ban 11%) viszont romlott, Lengyelországban pedig lényegében változatlan. A cseh közvélemény a leginkább polarizált, a többi országgal összehasonlítva itt tartják a legnagyobb arányban tehetséges embereknek a vállalkozókat, s láthatjuk a táblázatban, hogy viszonylag magas azoknak az aránya is, akik gazembereknek vélik őket.

Az adatok korrekt értelmezéséhez föl kell idéznünk a néhány szakasszal fentebb mondottakat. A vállalkozások lehetőségeit ugyan nagymértékben befolyásolja az önállósággal kapcsolatos értékrend, de valóságos képet akkor kaphatunk, ha közvetlen környezetüket is megismerjük. Az alacsony társadalmi elfogadottságot kompenzálhatja például az, ha akadnak olyan kistérségek, kisebbségek, amelyekben támaszra lel az önállósodó. Ugyanakkor a magas elfogadottsági arány mellett is lehetségesek olyan települések, régiók, ahol az önállósodó közvetlen környezetében nem sok támaszra számíthat.

A vállalkozás magas arányú elfogadottsága Magyarországon – amely más oldalról az önkorlátozás hiányával járt együtt – arra utal, hogy nálunk a túlzott, ám társadalmilag jóváhagyott individualizmus közegében épült ki a magánszféra. Ugyanakkor az önkorlátozás hiánya nem jelenti azt, hogy az egyes társadalmi csoportokon belül ne lenne szolidaritás, vagy legalábbis ne lenne meg az egyéni önzés korlátozásának lehetősége. Kutatási

⁵ A Liverpooli Egyetem Centre for Central and Eastern European Studies szervezésében, Nigel Swain vezetésével zajlott 1993 és 1996 között egy nemzetközi összehasonlító vizsgálat. Négy országban (Csehország, Lengyelország, Magyarország és Szlovákia) készült 1994-ben és 1996-ban kérdőíves adatfelvétel, a mintanagyság országonként 1000 család volt.

tapasztalataink szerint például a téesz javainak megszerzésében vagy a kárpótlási földekért folyó liciteken sok esetben valóban nem az önkorlátozás volt a vezető erény, de ahhoz, hogy az egyének megteremtsék farmgazdaságukat, szűkebb-tágabb rokoni, szomszédsági, baráti, munkatársi kapcsolataik révén elérhető segítségre volt szükségük, csak így juthattak tárolási lehetőségekhez, gépekhez, javító-szerelő szolgáltatásokhoz vagy akár földhöz is (Andor és Kuczi 1997[3]). A kárpótlási földek licitje tipikusan előzetes megállapodások keretei között zajlott. Terepmunkák során szerzett tapasztalataink szerint egy-egy község lakossága megállapodott a jogosultságokban és az aranykorona-értékben, s erre tekintettel licitáltak, hogy ne verjék fel ésszerűtlenül az árakat. Például először azok licitálhattak, akiknek volt valamikor földtulajdonuk, s majd csak ezt követően azok, akik kárpótlási jegyeiket hadifogságuk jóvátételeként kapták. Persze mindenhol akadtak dezertőrök, olyanok, akik nem tudtak ellenállni a földszerzés csábításának. De ezt a magatartást kevesen kockáztatták, mivel az előzetes megállapodás fölrúgása elszigetelhette az egyént; könnyen kieshetett a szívességi cserekapcsolatok rendszeréből.

Az önkorlátozás hiánya Magyarországon az adómorálban, az állami vagyon megszerzésében, általánosságban: a nagyobb, arctalanabb közösségekkel szemben nyilvánul meg; a kisebb – rokoni, baráti stb. – csoportokon belül viszont erős a szolidaritás. A cselekvési lehetőségeket az önzés közösségi kontrollja nagymértékben meghatározza, részint korlátozza az egyéneket, részint viszont hozzáférhetővé tesz számukra közösségi erőforrásokat. Ez a körülmény messzemenő következményekkel jár. Az elmúlt években olyan emberek lettek nagyobb valószínűséggel vállalkozók Magyarországon, akik sok-sok szállal kapcsolódnak a társadalomhoz; értékeik, kapcsolatrendszerük, tudásuk mélyen beleszövődik abba a világba, ahol élnek. Az önállóvá válók nem rombolják a fennálló normákat, viszonyokat, nem számítanak deviánsnak, mint Gerschenkron vállalkozója (Gerschenkron 1984[62]), hanem éppen ellenkezőleg, szűkebb-tágabb közösségükre támaszkodva alakítják gazdasági gyakorlatukat. Többek között ez az oka annak, hogy az önállósodók számára a társadalmi erőforrások kincsesbányája áll rendelkezésre.

5. fejezet

Az önállósodó közvetlen környezete: a család

Az előző fejezetben igyekeztem képet adni a kiagyazottság-beagyazottság mértéke és a vállalkozással kapcsolatos értékrend közötti összefüggésekről. Most a kisvállalkozókat körülvevő legszűkebb környezetet, a családot vesszük szemügyre. Az előző fejezethez hasonlóan most is az a kérdés: milyen lehetőséget nyújt az önállók környezete egy bolt, műhely stb. megteremtésére. Persze óhatatlanul szó esik majd a családi vállalkozásokról is, mégis, a fő téma az, hogy a család mint az önállósodó számára közvetlenül adott világ hogyan, milyen feltételekkel válhat segítőjévé vagy keretévé piacorientált tevékenységeknek.

A kisvállalkozások számának az elmúlt két-három évtizedben tapasztalt gyarapodása, illetve gazdasági szerepük felértékelődése ráirányította a figyelmet a családra, hiszen a kisszervezetek jellemzően családi keretek között működnek. Ennek következtében a családnak a vállalkozásban betöltött szerepét sok ponton újraértékelt a gazdaság-szociológia, bár ez egyáltalán nem vezetett a probléma egyértelmű tisztázásához. Ahogy szaporodtak az erre vonatkozó kutatások, úgy vált egyre zavarba ejtőbbé a kirajzolódó kép.

Sokan a család és a vállalkozás újra egymásra találását ünneplik a hosszú, weberi hagyományokon nyugvó szervezetszociológia uralma után, és a családot olyan szervezetnek tekintik, amely rugalmasságánál fogva nemcsak a túlélést biztosítja, hanem – különösen, ha más együttműködési formákkal kombinálódik – a modern gazdaság új, alternatív szervezeti megoldását is. A kutatók egy része olyan optimális közeget lát a családban, amelyben a kisvállalkozás piaci alkalmazkodóképessége biztosított, hiszen egyszerre tesz eleget a flexibilitás és a specializáció követelményének. A rokonok a kisvállalkozás munkaerőpufferét alkotják: ha jól megy az üzlet, igénybe vehető a szülők, nagyszülők, sógorok töredék ideje, ha nem, akkor – mivel nem teljes idejű alkalmazásról van szó – könnyű megszabadulni tőle. Emellett a családon belül kialakítható a feladatok ésszerű, a szakértelemre alapozott megosztása (Piore és Sabel 1984[157]; Wheelock 1992[204]; Dijk 1995[39]¹).

Néhány szerző a nagyobb vállalatok esetében is rehabilitálta a család gazdasági szerepét, amely nemcsak a rekrutációban, hanem az üzemszervezési feladatok ellátásában is megmutatkozik (Dick és Morgan 1987[38]; Joyce 1980[89]). Beril Dick és Glenn Morgan egy skóciai textilüzem üzemszervezési gyakorlatát írta le, amelyben a munkarend kialakítása, a betegségekkel adódó helyettesítések, a szabadságok ütemezése, az ellenőrzés és a fegyelmezés, valamint az újoncok betanítása családi, illetve rokonsági keretek között történik. A szerzők ennek tulajdonítják, hogy a vizsgált textilüzem talpon tudott maradni a hetvenes években, amikor az olcsó délkelet-ázsiai termékek megjelenése az európai piacon meglehetősen kiélezte a versenyt. Granovetter már idézett tanulmányában a dél-koreai vállalatcsoportokkal kapcsolatban hívta fel a figyelmet arra, hogy még a nagyvállalatok menedzsmentjében sem összeegyeztethetetlen a modern vezetési-szervezési gyakorlat a családdal (Granovetter 1994[70]).

Persze kételkedők és kritikusok is vannak. H. L. Moore, nem tagadva a családok gazdasági jelentőségét, arra mutatott rá, hogy a család nem altruista egység, hiszen a háztartást konfliktusok, alkudozások, megegyezések jellemzik (Moore 1992[144]). Ebből adódóan a flexibilitás és a specializáció nem magától értődő hozadéka ezeknek a vállalkozásoknak. A konfliktusokat többek között azok a zavarok idézik elő, amelyek időről időre a család egyensúlyát biztosító *hála gazdaságtanában* keletkeznek. Arlie Hochschild szerint a családon belül nem mindig jön létre a valóság közös interpretációja, amit a kulturális lemaradás tézisével magyaráz (Hochschild 1989[82]). A családi munkamegosztást vizsgálva kimutatja, hogy a gazdaság gyors változásának következtében előálló új helyzeteket, illetve az ezek megoldásában való részvétel mértékét a házastársak eltérően értékelik. Így például a nők gazdasági aktivitásának növekedését nem követi a szerepek családon belüli újraértelmezése, s ez a tevékenységek eltérő értékeléséhez vezethet: a férjek bizonyos munkák elvégzését a maguk részéről nagy áldozatnak tekintik, míg a feleségek ugyanezt az elvárható minimumként értelmezik.

¹ A hivatkozott szerzőket (Piore és Sabel kivételével) önkényesen emeltem ki, mivel a specializáció és flexibilitás témában megszámlálhatatlanul sok tanulmány és könyv született az elmúlt 15 évben. Találtam olyan periodikát (*Work, Employment and Society*), amely éveken keresztül minden számában közölt a témával kapcsolatos írást.

A hála gazdaságtanának a kisvállalkozásokban különösen nagy a jelentősége, mivel az önállósodás nemritkán gyökeresen megváltoztatja a család helyzetét: pénzügyi lehetőségeit, a feladatok nagyságát és elosztásuk mikéntjét stb., amit nem követ minden esetben a megváltozott körülmények közös interpretációja, a valóság kollektív újraalkotása (Berger és Kellner 1984[15]). Terepmunkánk során gyakran tapasztaltuk, hogy a vállalkozóvá vált férfiak jelentősen meghosszabbodott munkaidejüket másként interpretálják, mint a feleségük. A férfiak úgy érzik, hogy önállóvá válva rengeteget dolgoznak a családjukért, lényegében áldozatot hoznak, amiért hála jár nekik, a feleségek viszont olykor pánikba esnek, mert számukra áttekinthetetlen, ellenőrizhetetlen dolgokban vesznek részt férjeik, így a hála helyett az elégedetlenségük nő. A következő fejezetekben még találkozunk Péter vállalkozásának történetével. Péter (egyébként megyei pártbizottsági munkatársból lett terménykereskedő) elmondta, hogy feleségének még hozzávetőleges képe sincs arról, hogy cége mivel foglalkozik, így növekvő jólétük inkább a szorongását növeli, mintsem a boldogságát. A vállalkozás kezdetén a feleségnek még megvolt a lehetősége, hogy részt vegyen a cég ügyeiben, de az idő előrehaladtával egyre jobban kiszorult onnan. Ezzel szemben Péter meg van győződve arról, hogy amit tesz, az a családja javát szolgálja, és – egyébként pedagógus foglalkozású – feleségének szorongás helyett inkább örülnie kellene a sikereknek.

A helyzetek, szerepek eltérő értelmezése különösen akkor szembeötlő, ha éles a váltás: például ha a család számára új kulturális és gazdasági közegben kezd vállalkozásba. Monder Ram és Ruth Holliday az Egyesült Királyságban egy varrodaüzemet nyitó pakisztáni család vállalkozását írta le (Ram és Holliday 1993[164]). A vállalkozáson belüli munkamegosztás a pakisztáni értékrendnek felelt meg, amelyben merev határok vannak a férfiak és nők által végezhető munkák között, például a szabást csak férfiak, a varrást csak nők végezhetik. A menedzsment fölépítése is igazodik a tradicionális családi hierarchiához, így nők nem kerülhetnek döntési pozícióba. Ugyanakkor az üzleti élet számtalanszor hozta döntési helyzetbe a család egyik-másik nőtagját, s ennek az lett az eredménye, hogy bizonyos ügyeket végül tartósan nők intéztek. A munka és a felelősség megosztásának átalakulását nem követte a cég merev, tradíciókra alapozott munkaszervezetének megváltoztatása. Ebből adódóan a feladatok és szerepek vállalkozáson belüli helyét és jelentőségét másképp interpretálták a nők, mint a férfiak.

Ha a feleségek önállósodnak, ugyancsak konfliktusforrás lehet új szerepük családon belüli elismertetése (Nagy 1997[146]). Az a legtipikusabb, hogy a férjek továbbra is elvárják feleségüktől a korábban „rájuk osztott” házimunka elvégzését, de a konfliktusok ennél sokkal változatosabbak. Példaként említem *Zsike* vállalkozói karrierjét. A nyolcvanas években nyitott ajándékboltot egyik nagyvárosunkban. Az üzlet rövidesen nagy forgalmú bolttá vált, amely kiállításoknak is otthont adott, így a városi értelmiség találkozóhelye lett. Az elektromérnök férj egyre kedvetlenebbül szemlélte feleségének üzleti sikereit, a család anyagi gyarapodását, a lakáscserét, az új autó vásárlását. Végül elváltak. *Zsike* később megismerkedett egy bőrdíszművessel, akivel közös életet kezdtek, és közös üzletet építettek. A férfi művészembernek tekintette magát, bőr dísz tárgyakat, mappákat tervezett, *Zsike* pedig üzletet szervezett erre a tevékenységre. Pár év alatt kis bőrizemet rendezett be házuknak az alagsorában. A kilencvenes évek első harmadára túltelített lett a piac, a vállalkozás így kifulladt, váltani kellett. *Zsike* pékséget nyitott. Ez a fordulat megváltoztatta a családi szerepeket, a férfinak föl kellett adnia privilegizált művészpozícióját, hogy részt vegyen a pékség létrehozásában és üzemeltetésében. Ezt a szerepváltást nem akarta elfogadni, s így nemcsak közös üzletük, hanem közös életük is fölbomlott.

Paul Rosenblatt és munkatársai szerint tipikus, hogy a családi szerepeket nem alakítják át az üzlet diktálta feltételeknek megfelelően, s ez a vállalkozás és a családi élet zavaraihoz vezethet. Könyvükben 24 interjú tanulságait elemzik, sorra véve azokat a konfliktusokat, amelyek a családfő, a feleség és a gyerekek igényeinek, törekvéseinek eltéréséből eredhetnek (Rosenblatt et al. 1985[174]).

A családi vállalkozások talán legélesebb kritikáját Al Rainnie adja. A kis cégmérettel kapcsolatos illúziókat bírálva megjegyzi, hogy a kisvállalkozások számának gyarapodása nem az egyéni felelősség és az önállóság (ahogyan ezt általában hirdetik), hanem a családtagok kiszolgáltatottságának a növekedését eredményezi (Rainnie 1989[163]).

A család és – tágítsuk most már a kört – a rokonság szerepe a kisvállalkozások létrejöttében és működésének támogatásában sem egyértelmű. Hosszan sorolhatók olyan esetek, amelyek azt példázzák, hogy rokoni, baráti kölcsönök, munkasegítség stb. igénybevételel válik lehetővé az önállósodás. A családi erőforrások fajtáit e fejezet második részében veszem számba. Ugyanakkor korábban már említettem példát arra is, hogy a rokonság, még ha jó szándékúan segíti is az önállósodót, végzetes lehet a cégre. Ezzel kapcsolatban többek mellett

Andrew Beveridge és Anthony Oberschall könyvére hivatkoztam, amelyben a szerzők, áttekintve a rokonság és vállalkozás kapcsolatára vonatkozó afrikai kutatásokat, a következőképpen összegzik tapasztalataikat: „Az afrikai üzletemberek – minden kutatási tapasztalat szerint – panaszkodtak a társadalmi kötelezettségekre és családjukra. Szerintük ezek sokkal inkább felelősséget, nem pedig az üzletben fölhasználható tőkét jelentenek.” (Beveridge és Oberschall 1979[18]: 295.) Emiatt a zambiai nagyvállalkozók, mivel nem szorulnak rokonaik segítségére, a legkritikább esetben alkalmaznak vállalkozásukban hozzátartozót. Ezzel ugyan még nem szabadulnak meg családi kötelezettségeiktől, de elkerülik, hogy a két szféra keveredjék. Az üzletemberek jelentős összegekkel támogatják a hozzátartozókat; a kutatás szerint a megkérdezettek negyedrésze több mint húsz, a rokonságához tartozó személyt támogatott: nagybácsikat, unokafivéreket, az após támasz nélkül maradt nővérét stb. A segítség mértéke sem jelentéktelen; iskoláztatás, ruhavásárlás, pénzbeli segély. Támogatják tehát a családtagokat, de nincs helyük az üzletben, mivel megbízhatatlannak, hanyagnak tartják őket.

Az egymásnak ellentmondó empirikus beszámolók arra intenek bennünket, hogy a család és vállalkozás kapcsolatát nem szabad sommásan megítélni. Akad példa arra, hogy a család akadályozza a vállalkozás racionális működését és fejlődését, és akad példa az ellenkezőjére is. A család és a rokonság komoly erőforrás lehet, mégis megcsapolhatja a cég tőkéjét. Az előző fejezetben e problémát úgy fogalmaztam meg, hogy a szolidaritás és a magánboldogulás egyensúlyi állapota szükséges ahhoz, hogy a vállalkozás profitálhasson a környezetéből. Ezt az elvet nem feledve az alábbiakban olyan rendező elvet igyekszem keresni, amelynek segítségével értelmezhető a család mint sajátos szociális és kulturális egység, valamint a vállalkozás kapcsolata, amelynek segítségével megmondható: milyen feltételek mellett hasznos a család a vállalkozásra, és milyen feltételek mellett nem.

A legegyszerűbb rendező elv, ha a család szerepét a vállalkozás méretével hozzuk összefüggésbe. E szerint a kisméretű vállalkozások esetében előnyös a család részvétele, de bizonyos méret elérése után már hátrányos. Többen elkerülhetetlennek tartják, hogy a professzionális tudás és értékrend felváltsa a családit, mivel a házastársak, szülők, gyerekek, unokafivérek, vők stb. között ritkán találni alkalmas személyt az üzlet vitelére. Ha nő a cég mérete, egyre valószínűtlenebb, hogy a család képes megbirkózni a feladatokkal, s az a legfontosabb kérdés, hogy milyen feltételek mellett lehetséges a családi cégek menedzsmentjét, szervezeti rendjét professzionálissá alakítani (Dyer 1989[44]; Lyman 1988[129]). Ugyanakkor főntebb néhány olyan példát is említettem, amely ellentmond ennek az állításnak, tudniillik a család még középüzemekben, sőt nagy cégekből álló vállalatcsoportokban is megőrizheti a szerepét, sőt jótékonyan segítheti is a vállalkozás működését. Granovetter kritizálja azokat, akik elvileg összeegyeztethetetlennek tartják a családot a nagyvállalatok modern munkaszervezetével (Granovetter 1994[70]).

Egy másik rendezési elv lehetne, hogy egy adott ország vagy térség gazdasági fejlettsége és a családnak a vállalkozásokban játszott szerepe között találjunk megfelelést. E szerint a gazdaságilag elmaradott országokban nagyobb a család jelentősége, amint azonban a gazdaság átlép bizonyos fejlettségi fokot, elhalványul. A fejlődő országok nagyvárosi szegényeinek körében valóban kitüntetett szerep jut a családnak, itt az embereknek ez az egyetlen tőkéje (Berger 1998[13]); aki nem számíthat a rokonainak a segítségére, elveszett. Ott tehát, ahol szűkösek az önállósodók rendelkezésére álló erőforrások, a családtagok, rokonok „ingyenes” munkájával, a háztartási kiadások átcsoportosításával, rokoni segítséggel pótolják a hiányt.

Ezt támasztják alá Laky Teréz adatai is: a kisvállalkozások sűrűségét összevetve az európai országokra vonatkozóan azt találta, hogy a szegényebb országokban rendre több a kisvállalkozás (Laky 1998[116]).² Ha Görögországot és Németországot hasonlítjuk össze, akkor igazolva láthatjuk ezt az állítást. Ha viszont Olaszország utóbbi évtizedes fejlődését vizsgáljuk, árnyalni kell a fenti megállapítást. Az 1. fejezetben ismertettem Best elemzését az olasz gazdaság 1970 és 1980 közötti alakulásáról (Best 1990[17]), amelynek egyik hajtómotorja a családi kisüzemekre épülő kisvállalkozói együttműködés volt. Ráadásul mindez Olaszország leggazdagabb északi tartományaira jellemző.

Néhány bekezdéssel főntebb láttuk, hogy a család és a vállalkozás kapcsolata a gazdaságilag fejletlenebb országok némelyikében is meglehetősen problematikus. Beveridge és Oberschall kutatása szerint az erőforrások hiánya ugyan valóban fontos szerepet jelöl ki a családnak, de aki teheti, inkább elkerüli a családi segítség igénybevételét.

² A kisvállalkozások persze nem automatikusan családi vállalkozások, ami gyengíti az érvelést.

A példák azt mutatják, hogy vannak olyan szegény térségek, gazdaságilag elmaradott országok, ahol a család és a rokonság alapvető szerepet játszik a vállalkozások létrehozásában és működtetésében, másokban viszont inkább akadályt jelentenek. Mi lehet az eltérés oka? Mielőtt megpróbálom megadni a választ, nézzük meg, milyen rendezési elvek lehetségesek még.

Mieger a kormányok önfoglalkoztatókat támogató politikájával hozza összefüggésbe a kisvállalkozások számának országonkénti eltérését (Mieger 1993[140]). Az 1973 és 1989 közötti időszakra vonatkozóan összevetette az Egyesült Királyság, Németország, Dánia és Franciaország megfelelő adatait, és azt találta, hogy az önfoglalkoztatók száma azokban az országokban emelkedett, amelyekben hatékonyan támogatták az önállósodást. Ezek szerint ha a politika helyzetbe tudja hozni a családokat, akkor számítani lehet részvételükre a kisvállalkozásokban. Dél-Afrikában viszont a kormány támogató igyekezetére más-más módon reagáltak az egyes csoportok. A falusi feketék önállókkal kapcsolatos ellenséges magatartását fentebb már említettem. Az Indiából származó kisebbség viszont a kisvállalkozók egyik legnagyobb kibocsátó csoportja, vállalkozásaik alapvetően családi keretek között maradnak. Ezzel szemben a fehérek minden kormányzati biztatás ellenére vonakodnak az önállósodástól (Godsell 1991[64]).³

A családnak a vállalkozásban betöltött szerepét néhány szerző a társadalmi hovatartozással, illetve a kultúrával hozza összefüggésbe. Brigitte Berger a nagyvárosi szegénység és a család szoros összetartozására mutat rá (Berger 1998[13]); mint néhány sorral fentebb már említettem, a szegényeknek talán egyetlen komoly tőkéje a család, amely szerencsés esetben még a társadalmi felemelkedéshez is hozzásegítheti őket, a túlélésnek pedig alapvető feltétele. Tamara Hareven szerint is rétegfüggő a család gazdasági szerepe. A középosztálybeli családok elveszítették gazdasági funkcióikat, a munkásosztályban és bizonyos etnikai csoportokban (például a kínaiak esetében) fennmaradhatnak (Hareven 1989[76]). Minél följebb megyünk tehát a társadalmi ranglétrán, annál kisebb a család jelentősége, és annál kisebb a valószínűsége annak, hogy a vállalkozás családi keretek között szerveződik meg. Erre mutatott rá Bögenhold és Staber: kutatásaik szerint két jól elkülöníthető csoportból áll a *petty bourgeoisie*. Az egyik csoportot azok alkotják, akiknek nagyobb a kulturális tőkéjük: önállósodásuk hátterében nem gazdasági okok rejlenek, hanem az, hogy ki akarják magukat próbálni. Vállalkozásuk nem családi, hanem jellegzetesen *spin-off* jellegű. A másik csoportba azok tartoznak, akiknek korlátozottak a munkaerő-piaci lehetőségeik, akiknek az önállósodás ad némi esélyt arra, hogy visszaintegrálódjanak a gazdaságba. Ebben a csoportban kitüntetett szerepe van a családnak, s jellemző még, hogy az e csoportba tartozók vállalkozása instabil (Bögenhold és Staber 1991[21]).

Magyarországon mások ugyan a gazdasági és kulturális feltételek, de az kétségtelen, hogy az alacsonyabb iskolai végzettségű önállók itt is a tradicionálisabb⁴ vállalkozói csoporthoz tartoznak, amelyben viszont nagyobb a család szerepe (Kuczi és Vajda 1991[108]; Czako és mtsai 1994[33]). Hasonlóan Bögenhold és Staber megfigyeléseihez, a magyar vizsgálat is összefüggést talált az instabilitás és a család vállalkozásban játszott szerepe között (*Megszűnt és működő vállalkozások*, 1997[138]).

A családnak a vállalkozásban játszott szerepével kapcsolatban új szempontot vet fel Robert Pollak, aki a környezet megbízhatóságával, illetve megbízhatatlanságával hozza összefüggésbe, hogy a házastársak, gyerekek, szülők részt vesznek-e az üzletben (Pollak 1989[160]). Azokban a társadalmakban, amelyekben csak a családtagokban lehet megbízni, ahol a kívülállókra azt tartják, hogy nem szabad őket állandó felügyelet nélkül hagyni, mivel ellenkező esetben nagy valószínűség szerint ki fogják játszani a tulajdonost, lelkiismeretlenül dolgoznak, ott a családi irányítás a jellemző. Pollak a családi vállalkozások további feltételeként említi az egyszerű technológiát: azokban az ágazatokban gyakoribb, amelyek nem alkalmaznak bonyolult eljárásokat.

Gordon Redding Pollakhoz hasonlóan érvel, de megfordítja az összefüggést (Redding 1991[166]). Elemzése szerint ahol a társadalmi élet alapvető problémáit (az idősekről és a gyerekekről való gondoskodást, a gazdasági tevékenységek megszervezését, a szimbolikus szféra fönntartását és újratermelését stb.) családi keretek között

³ Mint ismeretes, a dél-afrikai feketék társadalmá nem homogén, hiszen különböző törzsekből, népcsoportokból áll. Godsell azonban eltekintett e sokféleségtől, mivel a falusi-városi különbséget tartotta a kisvállalkozás szempontjából relevánsnak.

⁴ Laky Teréz tradicionális kisvállalkozóknak hívja azokat, akik, bár elvileg lenne választási lehetőségük, kulturális okok miatt mégis a családi vállalkozás mellett döntenek. Számukra a megszokott jólét, a megszokott szerepek, a régóta gyakorolt tevékenység megtartása az elsődleges (Laky 1987[114]).

oldják meg, ott szükségképpen alacsony a bizalmi szint. Itt nagy a kulturális hagyománya annak, hogy az emberek beállítottságát a családon túli világgal szemben a bizalmatlanság jellemzi; ha probléma adódik az életben (munkaképesség elvesztése, haláleset, leég a ház stb.), az emberek nem a hatóságoktól várják a segítséget, hanem a rokonságtól. Redding szerint a kínai ember meghatározó történelmi tapasztalata, hogy a külvilág ellenséges, legalábbis megbízhatatlan, így az egyén csak családjára támaszkodhat. Fukuyama némileg másként, egyébként Pollakhoz hasonlóan értelmezi a problémát: szerinte a környezettel szembeni bizalmatlanság annak az eredménye, hogy a család a társadalomban kitüntetett helyet foglal el. Az erős, zárt családmodell eleve bizalmatlanná teszi az egyént a külvilággal szemben, bármilyen legyen is az egyébként (Fukuyama 1997[55]).⁵ De legyen bármi is a primer ok: abban megegyezik a hivatkozott szerzők álláspontja, hogy a megbízhatatlan vagy megbízhatatlannak tartott környezet arrafelé tereli az embereket, hogy vállalkozásaikat családi keretek között szervezzék meg. Hongkongban például, tartozzék bár az önálló akármelyik társadalmi rétegbe is, vállalkozását az alacsony bizalmi szint miatt családi keretek között szervezi, illetve tartja meg (Fukuyama 1997[55]).

Ha a most említett kulturális aspektust, a környezettel szembeni bizalmatlanságot, valamint a főntebb tárgyalt gazdasági aspektust, a szegénységet, vagy fogalmazzunk általánosabban, hogy a munkanélküliség is beleférjen: a megélhetési alternatívák szűkösségét egymás mellé tesszük, közelebb jutunk a családi vállalkozások megértéséhez. Azt mondhatjuk ezek alapján, hogy kétféle környezeti nyomás hatására szerveződik piacgazdasági körülmények között kisvállalkozás családi keretekben: bizalom- és/vagy erőforráshiány okozta kényszer hatására. Ennek alapján megmagyarázható, hogy miért a családi vállalkozás a domináns Hongkongban, a fejlődő országok nagyvárosaiban vagy az Egyesült Királyságban az olajválság után. És arra is adhatunk magyarázatot, bár a megfelelő adatok ismerete nélkül meglehetősen spekulatív, hogy miért sikeres a család és a rokonság a fejlődő országok metropoliszainak szegény szubkultúrájában, és miért sikertelen – esetleg ugyanaz – a rokonsági rendszer Afrika-szerte, feltéve, ha nem szegény szubkultúráról van szó. Ha a megélhetési alternatívák szűkössége nem ér el egy olyan mértéket, amely „összenyomná” a család tagjait, és közös boldogulási stratégiára kényszerítene őket, akkor a családtagok, rokonok kötelezettségei és elvárásai meghiúsíthatják a családi vállalkozást. Amíg a rokonság képes ellátni azt a funkcióját, hogy anélkül segítse a kötelékébe tartozókat, hogy ezzel veszélyes mértékben korlátozná tagjai megélhetési lehetőségeit, addig nincs komoly kényszer arra, hogy a családfő vagy más vezető „parancsnoksága” alatt a rokonok alárendelődjenek egy közös boldogulási stratégiának. A fejlődő országok nagyvárosaiban viszont, ahogyan Brigitte Berger leírja, a családtagoknak nincs más választásuk. A férfiak ugyan szinte soha nem adják fel a reményt, hogy a „formális gazdaságban” találjanak munkát, de sorozatos kudarcuk arra kényszeríti őket, hogy családi keretek között keressék a felszínen maradás, szerencsésebb esetben pedig a felemelkedés lehetőségét.

Az erőforráshiány és/vagy bizalomhiány tehát arra ösztönözheti az embereket, hogy ha vállalkozásba kezdenek, akkor ezt családjuk, rokonsági kötelekeik keretei között szervezzék meg. Ugyanakkor nagy eltérések mutatkoznak attól függően, hogy a külső körülmények nyomása milyen kulturális közegben érvényesül, pontosabban: milyen családtípus „fogadja be” az önálló tevékenységet. Más-más lehetőségei vannak a kínai nagycsalád fejének és egy munkanélkülivé vált angol férfinak, aki önfoglalkoztatóként próbál megélni, és feleségével együtt „vállalkozik”. E helyütt nincs mód arra – fölösleges is, de felkészültségem sem engedi –, hogy a családdal foglalkozó hatalmas antropológiai, szociológiai irodalmat áttekintsük. Követhetlenné válnék a fejtegetés, ha a család történeti, kulturális típusait, a rokonsági rendszereket kezdenénk vizsgálni a tekintetben, hogy melyik milyen formában képes befogadni a vállalkozást. Az alábbiakban két alaptípust említek, arra keresve a választ, hogyan érik el az önálló, hogy a családtagok a fogyasztásukkal, szabadidejükkel kapcsolatos igényeiket, jövőjükre vonatkozó elvárásaikat alárendeljék az üzlet érdekeinek. Miként biztosítják, hogy gazdálkodhatnak házastársuk, esetleg gyerekeik idejével, a háztartásba befolyó jövedelemmel, a vagyontárgyakkal, egyáltalán: a közösen birtokolt lehetőségekkel?

Morális konszenzus – racionális konszenzus

A családi vállalkozásnak két, e bekezdés címében jelzett lehetősége van: vagy morális, vagy racionális konszenzus alapján veszi rá a vállalkozó a családtagjait a közreműködésre. A kétféle konszenzuson kétféle boldogulási

⁵ Brigitte Berger Hongkongra vonatkozó fejtegetései lényegében megegyeznek Fukuyama álláspontjával.

stratégia nyugszik. Az imént fölvetett kérdésre adható válasz szempontjából vízváltónak tűnik az a különbség, hogy az egyének boldogulásukat (munkahelyválasztásukat, karrierjüket, megtakarításukat) a család mint kollektív egység érdekeinek alárendelve képzelik-e el, amit tesznek, a család érdekét szolgálva teszik-e, vagy pedig döntéseik során alapvetően individuális érdekeiket tartják szem előtt; tekintettel vannak ugyan a családra, de ez másodlagos szempont. Az első esetben kollektív, a család tagjaira kötelező, a közös boldogulást kereső stratégiáról beszélhetünk, a második esetben viszont individuális érvényesülési stratégiáról.

A kollektív boldogulási stratégiát követő családok gazdálkodása a családtagok jövedelmével, lehetőségeivel a morális ökonómia fogalmával írható le. Hofer Tamás a paraszti gazdaságra alkalmazta az Edward P. Thompson által alkotott morális ökonómia fogalmát⁶ (Hofer 1995[83]; Thompson 1971[196]).

Hofer Tamás kitágította és átértelmezte Thompson morális ökonómia fogalmát. Az ő értelmezésében a piacgazdaságba bekapcsolódó parasztcsaládok belső rendjét, fegyelmét biztosítja a morális ökonómia, amely a kötelezettségek és jogosítványok beváltásának-érvényesítésének – a nemek és életkorok, azaz a családtagoknak a családon belül elfoglalt helye szerint – finoman differenciált rendje (Hofer 1995[83]: 387.). Hofer Tamás és Fél Edit az átányi parasztgazdaságok működését leíró grandiózus monográfiájukban (Fél és Hofer 1997[51]) kimerítő aprólékossággal mutatják be, hogy a gazdaság szerteágazó tevékenységei, a rendelkezésre álló erőforrások, valamint a család fogyasztása miként szerveződnek áttekinthető racionális rendbe, és hogy ez a racionális rend miként alapozódik a morálra: a munkamegosztásban való részvétel, a fogyasztásban való részesedés vita nélküli tudomásulvételére. A gazdálkodás sikere a család szoros integrációján, a családi élet viszont a sikeres gazdálkodáson nyugszik.⁷

Persze nagyok a különbségek a kollektív boldogulási stratégiát alkalmazó családok, például a kínai és mondjuk a magyar családok között, mivel a kínai családfő minden tagjával és a tagok minden jószágával (munkaerejével, tudásával, jövedelmével, jövőjével) rendelkezhet, Magyarországon viszont többnyire a házastársakra korlátozódik a közös boldogulási stratégia. Mindazonáltal a háztartás és a vállalkozás összekapcsolható, az előbbi az utóbbi szolgálatába állítható. Még nagy cégek esetében is előfordulhat, hogy a családi vállalat fönntartása, presztízsének növelése – morálisan megalapozott – kötelezettségeket ró az egyes tagokra.

Azon családok keretei között is szerveződhetnek vállalkozások, amelyeknek tagjai individuális érvényesülési stratégiát követnek; amelyekben mindenki tehetségének, tanultságának, vágyainak megfelelő pályát igyekszik befutni. Előállhatnak olyan helyzetek, amikor a házastársak és esetleg gyerekeik is úgy döntenek, hogy más választási lehetőségeknél ésszerűbb együttműködni a család tagjainak a jövedelemszerzésben is, azaz létrehozni és működtetni egy vállalkozást. Legtipikusabban akkor fordul ez elő, ha a közös vállalkozás nagyobb jövedelmet ígér, mint a családtagok külön-külön szerezhető jövedelme. Például a munka nélkül maradt házastársak dönthetnek az önállósodás mellett, de lehetséges, hogy valamilyen életproblémájukat szeretnék ily módon megoldani (idős szülők, beteg gyerek otthoni ellátását, ápolását). A vállalkozások addig maradnak fenn, míg létük racionálisan igazolható, például amíg a munkaerőpiacon keresztül szerezhető jövedelem kisebb, mint a vállalkozásé. Ennek alapján mondhatjuk, hogy az individuális érvényesülési stratégiát követő családtagok közös vállalkozása racionális konszenzuson nyugszik, szemben a kollektív boldogulási stratégiát követők morális konszenzusával. A morális, illetve racionális konszenzus biztosítja, hogy a családtagok ideje, pénze, szakértelme fölhasználható a vállalkozás érdekében, ennek alapján módosíthatók a fogyasztási prioritások stb.

⁶ Thompson egyébként más összefüggésben használta ezt a kifejezést: a fogalommal a kollektív észjárás piaccal szembeni moralizáló jellegét jelölte, a közvélekedésnek azt a sajátosságát, hogy a kiformalódó piacgazdaság körülményei között bizonyos áruféleségek árához, például a kenyéréhez méltányossági elvárásokat kapcsolnak az emberek. Thompson kimutatta: nem mindig a létfenntartás ellehetetlenülése volt az oka a 18. századi angliai kenyérlázadásoknak; esetenként azért törtek ki, mert a munkások megengedhetetlennek, erkölcsellenesnek tartották, hogy a kenyér ára a kereslet-kínálat szerint alakuljon. (A „szemérmetlen, vérlázító ár” kifejezéseket még ma is pontosan értjük, ami jelzi, hogy még ma is jelen van a közgondolkodásban az árakkal kapcsolatban valamiféle méltányossági elvárás. Ezekkel a kifejezésekkel sosem a luxusholmik, hanem a létfenntartási cikkek árait illetik.)

⁷ Granovetter hasonlóan értelmezi át (Granovetter 1994[70]) Thompson morális ökonómia fogalmát, mint Hofer Tamás. Thompson a kialakuló piacgazdaság ellentmondásos jellegére mutatott rá azzal, hogy a kereslet-kínálat logikája nem volt maradéktalanul érvényesíthető, mivel a közgondolkodás ellenállt ennek a logikának. Ezzel szemben Granovetter is és Hofer is olyan jelentést ad a morális ökonómia fogalmának, amely nincs ellentmondásban a kereslet-kínálat logikájával. Értelmezésük szerint a morális integráción alapuló családra ráépülhet egy racionálisan működő, a piacgazdaságban versenyképes szervezet. A morálisan regulált családi munkamegosztás, fogyasztás stb. nem zárja ki, hanem gyakran eredményesebbé teszi a piaci versenyben való részvételt.

A morális, illetve a racionális konszenzuson nyugvó családi együttműködés két pólusát képviseli azoknak a lehetséges formáknak, amelyeken belül a tényleges vállalkozások megszerveződhetnek. Vannak országok, térségek, ahol a kollektív boldogulási stratégia számít inkább dominánsnak, ahol az, aki vállalkozásba kezd, egy hierarchikusan szervezett családot „talál”, a családfőnek feltétlen engedelmességgel tartozó feleséggel és gyerekekkel. És persze vannak olyan országok is, ahol az individualitás olyan megfélebbezhetetlen érték, amelynek családi korlátozása nehézségekbe ütközhet. Többnyire azonban a családok élethelyzete, az előttük álló feladatok jellege dönti el, milyen módon szerveződnek vállalkozásra. Egy házaspár és gyerekei egy adott élethelyzetben kollektív boldogulási stratégiát követhetnek, más helyzetben viszont nem. Kunszabó Ferenc *Gyarapodásunk története* című szociográfiájában családi házuk építésének históriáját örökölte meg (Kunszabó 1983[110]). Az elbeszélésből kiderül, hogy az építkezés idejére fölfüggesztették vagy legalábbis háttérbe szorították saját hivatásuk gyakorlását, és a munkák megszervezésének, lebonyolításának, az anyagbeszerzésnek, ezerféle ügyintézésnek szentelték idejüket. A házépítés esetükben olyan családi vállalkozás volt, amelyben a közös cél, az építkezés befejezése abszolút elsőbbséget élvezett minden mással szemben. Vannak tehát rendkívüli helyzetek, amikor a családtagok úgy dönthetnek, hogy saját karrieraspirációikat alárendelik valamilyen közös cél elérésének. Ha a feladat teljesül, mindenki visszakapja az önnön lehetőségei fölötti rendelkezés jogát.

Még egyetlen vállalkozás történetén belül is változhat a helyzet. Induláskor, mivel az erőforrások hiánya ilyenkor a legnagyobb, gyakori, hogy a családtagok, sőt nemritkán még a rokonság körében is fölerősödik a szolidaritás, időlegesen mindenki félreteszi saját munkáját, és beleveti magát az üzlet elindításába: segítenek a berendezés kialakításában, szállításban stb. Néhány bekezdéssel később megismerkedünk majd Réka pékségével, amely férjének, anyósának és nővérének hathatós segítségével indult. Ebben az esetben például Réka nővére, bár nem volt semmiféle érdekeltsége a pékségben, a kezdeti időben jó pár éjszakát végigdolgozott a kemence mellett. Amint az üzlet beindult, fokozatosan visszatért mindenki a saját munkájához, előbb Réka nővére, majd a férje és az anyósa is. Ettől kezdve Réka egyedül intézte cégének ügyeit.

Összefoglalóan azt mondhatjuk, hogy a vállalkozások a kényszerek – az erőforrás- vagy bizalomhiány – hatására a család boldogulási stratégiáját tekintve két alaptípusban szerveződhetnek meg, amelyek a családtagok morális, illetve racionális konszenzusán nyugszanak. Többnyire a családok élethelyzete vagy a vállalkozás „szükségletei” döntenek el, hogy a két típus közül aktuálisan melyiket választják az önállók. A kényszerekből és konszenzustípusokból négyféle kombináció adódik:

1. bizalomhiány és morális konszenzus a családban;
2. bizalomhiány és racionális konszenzus;
3. erőforráshiány és morális konszenzus;
4. erőforráshiány és racionális konszenzus.

A felsorolt változatokat a magyar családi vállalkozások egy-egy példájával illusztrálom majd a fejezet végén. Előtte azonban áttekintjük az előzményeket és azokat az empirikus adatokat, amelyek a rendszerváltás utáni korszakban a családnak a vállalkozásban betöltött szerepére vonatkoznak.

Család és vállalkozás Magyarországon

Előzmények. Röviden megismétlem, amit az 1. fejezetben Szelényi és Kostello átmenetelméletének ismertetése kapcsán megismertünk az 1. fejezet végén. A szerzők a szocialista gazdaságok piacgazdasággá alakulásának három szakaszát különítették el (Szelényi és Kostello 1996[193]). Ezekhez a szakaszokhoz a családok boldogulási stratégiáinak különböző típusai rendelhetők. Az első szakaszt lokális piacnak nevezték, amelynek az a jellemzője, hogy a társadalom egyes csoportjai alapvetően fizikai munkájukra alapozva a helyi piacon értékesíthető többleterméket állítanak elő jövedelemkiegészítés céljából. Ebbe a tevékenységbe főként a mezőgazdaságban foglalkoztatott népesség kapcsolódott be. Az iskolázottabbak inkább munkaerő-piaci pozícióik javításával növelték jövedelmüket, s így távol maradtak a második gazdaságtól. Ez a korszak Magyarországon a nyolcvanas évek elejéig tartott.

Szocialista vegyes gazdaságnak nevezték a szerzők a második szakaszt, amely nálunk 1982-ben, a társas vállalkozási formák engedélyezésével vette kezdetét. A második gazdaságba ekkor már bekapcsolódtak az iskolázottabb, kedvező munkapiaci pozícióban lévő emberek; jó szakmával rendelkező szakmunkások, technikusok, mérnökök, akik a magántevékenységet az állami vállalatnál befutható karrierrel szemben jó kilátással kecsegtető lehetőségnek tekintették.

Végül a harmadik szakasz: a rendszerváltás utáni piacorientált gazdaság. Itt egy új csoport lép be a magángazdaságba: a menedzserek csoportja.

Szelényi és Kostello téziséhez jól illeszkedik Kertesi Gábor és Sziráczki György vállalati munkaerő-piaci elemzése (Kertesi és Sziráczki 1989[94]). A szerzők szerint a szocialista nagyvállalatok munkaszervezeti piramisának alsó régiójában képzetlen, jövedelemnövelési, illetve előmeneteli lehetőségekkel nem rendelkező emberek foglaltak helyet, olyanok, akik jövedelmüknek jelentősebb részét a második gazdaságból szerezték. Ez a csoport az, amelyik a lokális piaccal jellemzett szakasz főszereplője. Ezek az emberek – mintegy lemondva a személyes karrierről – kollektív családi boldogulási stratégiát követtek. A teljes embert igénylő otthoni gazdálkodás sikere érdekében olyan vállalatot és pozíciót kerestek, ahol alacsony fizetésük fejében elnézték nekik az otthoni hajszolt munkából adódó gyengébb munkahelyi teljesítményt, a gyakori hiányzást. Tanfolyamok elvégzésével, az MSZMP-be való belépéssel stb. választhatták volna a vállalati hierarchiában való lassú fölkapaszkodást, ehelyett azonban a család munkaerejének teljes mozgósításával, kollektív boldogulási stratégiát követve javították társadalmi helyzetükön (Somlai 1995[184]).

Márkus István a paraszti élettől való megszabadulás eszközének éppen a paraszti munkában való intenzív részvételt tartotta (Márkus 1979[136]), a gyerekek individuális érvényesülésének (tanulás, városba költözés) ára a morális ökonómián nyugvó közös családi küzdelem volt. A háztájizás, a mezőgazdasági kistermelés a család morális konszenzusára alapozódott:

„Annak köszönhetőe létét, alkalmazkodóképességét, hogy gyakran hiányzott a gazdasági kalkuláció (a munkaráfördítást senki sem tartotta számon): a hagyományos családi szerkezetre támaszkodhatott (a nőkkel például néha teljes egészében a család[fő] rendelkezett: ha a kisgazdaság értékei úgy kívánták, feladták munkahelyüket, s egy tradicionális nőszerephez tértek vissza); a családtagok fogyasztása nem emancipálódott, s nem egy esetben teljes egészében alárendelődött a termelés szükségleteinek.”

—Kuczi és Vajda 1992[109]: 101.

A vállalkozás liberalizálásával 1982 után olyan helyzet alakult ki, hogy azok, akik addig kizárólag a külső munkaerőpiacon vagy a vállalatuk belső munkaerőpiacán javították anyagi pozícióikat (elismert szakmunkásokról, középvezetőkről van szó), most bekapcsolódtak a második gazdaságba. Olyan emberek jelentek meg ezen a terepen, akik korábban családjuk anyagi helyzetét személyes karrierjük révén igyekeztek javítani. Az új helyzetben mind a kisvállalkozásban (Kuczi és Vajda 1991[108]), mind a mezőgazdasági kistermelésben (Kovács 1988[102]) azok a csoportok lehetettek sikeresek a nyolcvanas években, amelyek tagjai össze tudták egyeztetni, vagy még inkább: előnyösen tudták kombinálni a főmunkahely és a második gazdaság adta lehetőségeket. A kisvállalkozóvá válást tipikusan 10-15 éves munkahelyi pályafutás előzte meg, az önállósodók ez idő alatt halmozták fel a vállalkozásukhoz szükséges szakmai és kapcsolati tőkét. Ugyancsak jellemzőnek számított, hogy a vállalkozást másodállásban, a főállás anyagi biztonságot, szakmai, kapcsolati, tárgyi háttérrel nyújtó biztonságában teremtették meg (Kuczi és Vajda 1991[108]).

Ebben a konfigurációban a morális konszenzusra alapozott családi boldogulásnak értelemszerűen mérsékeltebb szerep jutott, a családtagok racionális konszenzus alapján vettek részt a közös vállalkozásban. Tipikusnak mondható, hogy a férjek, feleségek csak a már megerősödött, biztos jövedelmet hozó vállalkozás kedvéért hagyták ott munkahelyüket, és szálltak be a családi üzletbe.

Ugyanakkor ebben az időszakban sem kizárt a morális konszenzuson nyugvó közös boldogulás. A Galga menti falvakban élő vállalkozók önállósodásuk előtti fő törekvése a függetlenséget adó családi ház és – a házastársnak, nemritkán még a szülőknek, sógoroknak is munkát adó – műhely megépítése volt. Az emberek ennek a célnak alárendelődve vállaltak munkát; közkedvelt munkahely volt például a tűzoltóság és a MÁV; ahol a hosszú

műszakok fejében több időt tölthettek egyhuzamban otthon. Esetükben nem a boldogulási lehetőségek szűkösége játszott szerepet, hiszen jó szakmával kedvező előmenetelt ígérő budapesti, gödöllői, aszói munkahelyekre is aspirálhattak volna, hanem a térség általánosan elfogadott értékrendje. Boldogulni a család erőforrásainak kiaknázásával lehet, ehhez kell igazodniuk a családtagoknak.

Végül, a Szelényi és Kostello által elemzett harmadik szakasz a rendszerváltás után kialakult piacorientált gazdaság. Ebben a korszakban egy újabb csoporté a főszerep: a nagyvállalatok felsőbb vezetése lép be a magángazdaságba. Ez a kérdéskör azonban már nem érinti a témánkat, hiszen a privatizáció révén saját vállalatához jutó menedzserek nem a kisvállalkozói szférát gyarapították.

Család és vállalkozás 1989 után

Az 1989 után nagy tömegben önállósodók – a menedzserektől eltérően – azonnal szembesültek azzal, hogy szűkösek az erőforrásaik, hiszen sem kedvezményes hitel (Laky 1995[115]), sem a privatizáció révén (Czakó és mtsai 1994[33]) nem jutottak hozzá a szükséges induló tőkéhez. A szűkös erőforrásokról viszont fentebb már megállapítottuk, hogy a család keretei közé terelik a vállalkozásokat. Mindent egybevéve, a házas vállalkozók felének vett részt a férje, illetve a felesége az üzletben. Adataink szerint (Czakó és mtsai 1994[33]) a megkérdezettek 60 százaléka vett részt házastársának vállalkozásban, bár szerepük közel sem szimmetrikus. Ahol a feleség a tulajdonos, ott a férjek szerepe nem sokat változott az idők folyamán, ahol viszont a férj a tulajdonos, ott a feleség fokozatosan teret veszített a cégben. A nemek közötti aszimmetria leginkább a házastársak részvételének eltérő mértékében érhető tetten. A feleségek 21 százaléka tulajdonostárs férjének vállalkozásában, míg a férjek feleségük cégeinek 40 százalékában tulajdonostársak.

Meglepően magas a rokonság részvételi aránya is: a vállalkozások 28 százalékában játszik valamilyen (zömmel és fele-fele arányban tulajdonostársi és alkalmazotti) szerepet rokon. Az adatok 1996-ból valók, s ha összevetjük őket a három évvel korábbi állapotokkal, a család és a rokonság növekvő szerepét érzékelhetjük (*Megszűnt és működő vállalkozások*, 1997[138]). Ebben a folyamatban az 1993 és 1996 között emelkedő munkanélküliség, illetve az ebben az időszakban erősen romló hitelfeltételek egyaránt szerepet játszhattak.

Az induláshoz szükséges erőforrások hiánya következtében a családnak és a rokonságnak azokban a kisvállalkozásokban is jelentős szerep jutott, amelyek egyébként nem családi vállalkozásként szerveződtek meg. Tekintve, hogy a kilencvenes évek közepére kiépülő önálló szféra szinte teljes egészében önerőből, saját forrásokra támaszkodva jött létre (Czakó és mtsai 1994[33]), majdnem minden bt., kft., kis bolt vagy műhely mögött ott áll a segítő család és rokonság. Alább áttekintjük azokat a formákat, amelyek jelentősebbek a családi, rokoni segítségnyújtásban.

Megtakarítások, rokoni kölcsönök. Gere Ilona adatai szerint a családi vállalkozások 89 százaléka saját megtakarításaiból teremtette elő az induló tőkét (Gere 1997[60]). Egyébként meglehetősen kis összegekről van szó, az induló tőkével rendelkezők mindössze 12 százalékának volt csak milliós nagyságrendű mozgósítható pénztartaléka; 45 százalékának százezres nagyságrendű volt, a többieknek pedig csupán tízezres. (Megjegyzendő: a családi megtakarításoknak az önálló szféra egészében is jelentős szerepe van, nemcsak a családi vállalkozások esetében.)

A vállalkozások jelentős része az indulásnál fölhasználta korábbi megtakarításait, illetve ingatlant, gépkocsit adott el, hogy a szükséges tőkét előteremtse; a megkérdezettek kétharmada élt ezzel a lehetőséggel (Czakó és mtsai 1994[33]). Továbbá: a hetvenes–nyolcvanas évtizedben a második gazdaságból származó jövedelmek kényszerű teaurálása következtében olyan ingatlanok épültek, amelyek ma kisebb-nagyobb átalakítással alkalmassá tehetőek arra, hogy bennük üzletet, műhelyt nyissanak (Kuczi és Vajda 1992[109]). A falvakban megnyílt üzletek, műhelyek jelentős része működik saját házban, garázsban. A család gépkocsija pedig úgyszólván minden esetben a vállalkozásban hasznosul szállítóeszközként, apportként.

A szűk családon túl a rokonság is komoly anyagi erőforrást jelenthet. Adatfelvételünk (*Megszűnt és működő vállalkozások*, 1997[138]) szerint a vállalkozók negyede (26 százaléka) kapott kölcsönt a rokonaitól, illetve a barátaitól 1993-ban, a romló banki hitelfeltételek következtében ez az arány 1996-ban 43 százalékra nőtt.

A családtagok, rokonok jogosítványainak felhasználása. Az erőforráshoz jutásnak ez a módja tipikusan kelet-európai. A redisztributív gazdaság körülményei között alakultak ki azok a lakossági technikák, amelyeknek segítségével hozzáférhetővé váltak a csak korlátozott mértékben rendelkezésre álló javak. A ritka áruféleségeket csak sorban állással vagy kiutalással lehetett szabályosan megszerezni. A kiutalással, sorban állással kapcsolatos szabályok kijátszásának egyik széles körben gyakorolt módja volt mások jogosultságainak megszerzése. Jó példája volt ennek a bevásárlóturizmus a nyolcvanas–kilencvenes évek fordulóján. 1989-ben minden magyar állampolgár világtúleletet kapott, s szabadon utazhatott külföldre. Ugyanakkor az egy személy által forintért vásárolható valuta mennyiségét a hatóság alacsony összegben szabta meg. Így azok az emberek, akik hiánycikknek számító árukat – például fagyasztószeleket, hifiberendezést, videomagnót stb. – akartak vásárolni, kénytelenek voltak valahogy megnövelni szűkös valutakeretüket; például nem egyedül, hanem olyan rokonokkal, barátokkal együtt utaztak ki – többnyire Ausztriába – vásárolni, akik hajlandóak voltak engedélyezett valutakeretüket nekik átengedni.

Interjú tapasztalatokkal alátámasztható, hogy a nyolcvanas évek végén induló vállalkozók számára jelentős erőforrást jelentett rokonaik, barátaik valutakerete, ennek segítségével szerezhettek be külföldön műszaki cikkeket, alkatrészeket, s ezeket itthon jó haszonnal adták tovább. A nyolcvanas évek végén egyre bővülő számítógép-kereskedelemnek is ez volt az egyik jelentős beszerzési forrása.

A rokonok, barátok jelenléte a valutakeret megnövelése mellett a vám csökkentését is lehetővé tette. Erről így mesélt egy kereskedő:

„Szét kellett szedni a számítógépet, és úgy behozni. Sokszor nézett rám kint a kereskedő, de mondtam neki, csak szedje szét a gépet. Értetlenkedett, mert ő negyven dollárt fizetett Tajvanban a gép összerakásáért. Szétszedettük a nyomtatókat is, mert meg volt szabva, milyen egységekben lehet behozni a gépeket. Ennek soha nem fogom megtalálni a magyarázatát. Mi volt ebben a logika? Rendben van, nem hozhatja be egy ember azt a gépet, csak négy. De hogy ott ültünk négyen az autóban, és szét kellett szedni a gépet! [...] Szóval az elmúlt évek nagyon jók voltak, sokkal többet értem el, mint amire számítottam. Ez nyolcvankilencig tartott. Még kilencvenben is csordogált valami, de azután liberalizálták a valutát a számítástechnikai eszközökre, s ettől fogva ez megszűnt.”

Ennek az erőforrás-féleségnek nemcsak a hiánygazdaság és a vállalkozások erőteljes bürokratikus korlátozása idején volt jelentősége. A jogosítványok átadásának, illetve elkérésének vagy más módon való megszerzésének szokása tartósan beépült a társadalomba, sőt adott esetben mintegy rögzültek bizonyos betartandó játékszabályok is. Fennmaradásukra a legjobb példa a mezőgazdaság privatizációjában játszott szerepük. Növelni tudta az önálló farmgazdaság megteremtésének esélyét, aki rokonainak jogosítványait felhasználva meg tudta szerezni a szükséges gépeket, épületeket stb. a téeszől.⁸ Így jellemzi ezt egy Nyíregyháza közeli faluban élő gazdálkodó:

„Családon belül összeszedtük az összes kárpótlási jegyet, vásároltunk is kárpótlási jegyeket, ami pénzünk volt. Úgyhogy körülbelül most már olyan negyven hold körül van, amit már megvettünk. Részt vettünk minden árverésen, és ahol a legolcsóbban sikerült, vettünk földet.”

Egyes falvakban a téesznyugdíjasok jogosítványainak megszerzéséért komoly verseny folyt a rokonok között; tudniillik igyekeztek rábeszélni az idősebb hozzátartozókat a szövetkezetből való kilépésre, hogy vagyonjegyüket felhasználva gépeket, épületeket vásárolhassanak a szövetkezetből. Hasonló szerepet játszottak a kárpótlási jegyek is. Azokban a falvakban, amelyekben a szövetkezetek nem adósdok el korábban, s így a vagyonjegy valóban megfelelő vásárlóerővel rendelkezett, az önállóvá válók a szükséges tőke (gépek, épületek) felét-kétharmadát rokonaik jogosítványainak felhasználásával szerezték meg.

A rokonok vagyonjegyének felhasználása még a szövetkezettel történő vagyonmegosztásban is javíthatta az érintettek tárgyalási pozícióit. A néhány sorral fentebb már idézett vállalkozó így mesél erről:

⁸ A téeszek vagyonát a rendszerváltás után nevesítették, azaz minden egyes tag kapott valamennyi ún. vagyonjegyet (ennek értéke számos tényezőtől függött, például a szövetkezetben ledolgozott évek számától is), ezután mindenki maga döntött arról, hogy továbbra is a szövetkezet tagja marad-e, vagy pedig a vagyonjegyért a szövetkezetből gépeket, földet, épületet szerez, és magángazdálkodásba kezd.

„Felosztották a vagyont úgy, hogy mi, a kiválók, azt nem fogadtuk el. Mert a műszaki ágazatból vittünk volna eszközöket, vittünk volna földet, ugye, ami járt, a tulajdonunk, azt hoztuk, azonkívül kaptunk húsz-harminc aranykoronát, azt is hoztuk, azonkívül volt még gyümölcsös, abból is volt üzletrészünk, abból is kaptunk, kértünk, aztán pedig műszaki-technikai dolgokat. Hát ők kijelöltek olyan dolgokat, ami neveléses. A műszaki gépállománynak a nullás részéből akartak minket kifizetni. Ment a cirkusz ugye, oda-vissza. Nem fogadtuk el. Jogászt kellett fogadnunk. Állatokat egyáltalán nem akartak adni, azt mondták, hogy azt egyben kell vinni. Tudták, hogy annyi pénze nincs a kiválóknak együtt sem. Aztán én megszerveztem egy olyat, hogy a nyugdíjasokat összeszedtem, meg a kiválókat, hogy a huszonötmillióig a kertészeti ágazatot egyben akartuk kiakasztani. Erre megjíjedtek, azt mondták, hogy erről szó sem lehet, akkor egy istállót feláldoztak. Hát így ment sokáig ez a huzavona. Én voltam a szervezője.”

Munkasegítség. Az önállósodók harmada kapott rokonaitól munka vagy ügyintézés jellegű segítséget induláskor (*Megszűnt és működő vállalkozások*, 1997[138]). A rokonság munka jellegű segítsége korántsem csak a vállalkozók tradicionálisabb csoportjait jellemzi, a képzetesebb, jó foglalkozási pozícióból önállósodó társas vállalkozások tulajdonosai induláskor ugyancsak rá vannak utalva rokonságukra.

5. táblázat - Az indulásnál munka vagy ügyintézés jellegű segítséget kapott egyéni és társas vállalkozók és a segítségforrásai, N=148 (százalék). Forrás: Megszűnt és működő vállalkozások, 1997[138]

	Munkatárs	Rokonság	Barát, ismerős	Összesen
Egyéni	16,6	57,0	26,4	100,0
Társas	26,8	43,2	30,0	100,0

Arra nincs adat, hogy a már megerősödött vállalkozásokban milyen szerepet játszik a rokonság, de az interjúk tanúsága szerint az indulás után sem veszíti el a szerepét. Azokon a vidékeken, ahol a kaláka áttevődött a házépítésről az egymást gépekkel, könyvelési ismeretekkel, alkatrészekkel való kiségitésre, a kisvállalkozás aligha képes működni a rokonság nélkül. A kis élelmiszerboltok, butikok viszont, ha már egyszer elindultak, többnyire boldogulnak a hozzátartozók segítsége nélkül is.

Szolidaritás. Utoljára hagytam, de egyáltalán nem elhanyagolható tényező, hogy a család tagjai szolidárisak-e az önállósodóval, vagy sem. Az indulás első néhány hónapja az esetek túlnyomó részében kemény megpróbáltatást jelent az önállósodónak; ilyenkor rendszerint még alacsony a jövedelem, sok a bizonytalanság. Ebben a helyzetben fontos, hogy a vállalkozó stabil, szolidáris családot tudjon a háta mögött. A családszociológiai vizsgálatokból ismert, hogy a válások előidézésében az anyagi helyzetnek van a legnagyobb szerepe; konfliktusforrás lehet a jövedelem csökkenése éppúgy, mint a nagyobb jövedelem, amelynek árát (például a családfő gyakoribb távollétét, a megnövekedett feladatokkal, kockázattal járó feszültségnövekedést) a házastárs nem hajlandó vállalni (Cseh-Szombathy 1985[35]). Ebből következően az önállósodás kezdeti időszakában rendszerint kettős kockázattal számolhat a család: növekednek a terhek (nem jut idő a gyerekekre, kevesebb a szabadidő), s ráadásul (átmenetileg) csökken a jövedelem, s emellett a családi tartalékokat is be kell vonni a vállalkozásba. A vállalkozók terhelését jelzi, hogy adataink szerint (Czakó és mtsai 1994[33]) a megkérdezetteknek több mint fele rendszeresen dolgozik hajnalban, illetve éjszaka, ezenkívül csupán harmaduknak futja az idejéből nyaralásra. Ilyen körülmények között erőforrásnak számít a stabil, szolidáris család.

Erőforráshiány – családi stratégiák

Fentebb láthattuk, hogy az erőforrások hiánya olyan külső kényszer, amely a családot és rokonságot sokféle szerepben lépteti be a vállalkozások létrehozásába és működtetésébe. Most egy példán keresztül azt mutatom be, hogy az erőforráshiány milyen családi stratégiával oldódhat meg. Olyan esetet választottam, amely a család időben változó szerepét illusztrálja: mint látni fogjuk, az önállósodó az indulás nehézségeit családjának kollektív

boldogulási stratégiájával küzdötte le, majd a kezdeti problémák elhárítása után szinte észrevétlenül átváltottak a családtagok racionális konszenzusára épülő együttműködésre.

Réka kereskedelmi szakközépiskolában végzett, az interjú készítésének időpontjában (1995) 35 éves. Érettségi után egy kereskedelmi tevékenységet végző részvénytársasághoz került ügyintézőnek, ott dolgozott 1991-ig, míg a vállalat átszervezése miatt el nem bocsátották. Néhány hónapig kísérletezett az elhelyezkedéssel, de ez Miskolcon 1995 körül számára lehetetlennek bizonyult. Végül mérnök végzettségű férjének rábeszélésére vállalkozásba kezdett. Az indulás időszakát így beszélte el:

„Egy újsághirdetés útján akadtam erre a tésztagyárra, ami úgy volt hirdelve, hogy betanítással, illetve tanácsadással, kemencével segítenek. Jelentkeztem, és hát, ezek után már csak az volt, hogy van-e pénz. De hát nem volt megspórolt pénzünk, mert előtte építkeztünk Nyíregyházán. Hát a szülők segítségével indítottuk el a vállalkozást, a férjem szülei és a férjem nagynénje segített. [...] Először ezen a helyen, ahol most vagyunk, itt, az avasi lakótelepen értékesítettünk helyben. A nagymamát behívtuk eladni. Mivel a nővéremmel vagyok itt, a mellettem lévő szárnyasbolt az övé, ő is besegített, amikor tudott. Az elején a férjem szállított, igen, a férjem szállított hajnalban, reggel, és utána ment dolgozni, de utána alkalmaztunk egy szállítót külön erre a feladatra. Az anyósom először a gyereknél segített be. Az elején mi jöttünk be éjszakára dolgozni a férjemmel.”

Az említett Avas lakótelepi üzlethelyiséget nővére engedte át Rékának. A segítségnyújtás mellett üzleti megfontolás is szerepet játszott ebben, úgy kalkuláltak, hogy a két egymás melletti üzlet kölcsönösen növeli majd egymás forgalmát.

Amint túljutottak a kezdeti időszakon, Réka nővéreinek segítségére már nem volt szükség, majd egy idő után az anyós szerepe is megváltozott; otthon maradt, és ő felügyelt a gyerekekre. A kilencvenes évek közepére ez is megváltozott, a gyerek Miskolcra jár iskolába, reggel az anyjával megy be a városba, és este együtt indulnak haza.

A férj szerepe a vállalkozásban az idő előrehaladtával jelentősen módosult, ugyanis Szekszárdra került dolgozni, s így csak hétvégén van otthon. Mindennap beszélnek telefonon, mivel a férj nem akarja elveszíteni az üzletre való rálátását, végtére is nagy szerepe volt az elindításában. Mégis úgy tűnik egy-egy hangsúlyból, hogy Réka nem igényli a segítséget. Megbeszéli férjével döntéseit, de ennek inkább szimbolikus, mint gyakorlati jelentősége van.

A vállalkozás Réka számára a közös ügyből saját ambícióinak megvalósítási terepévé vált:

„Úgy érzem, örömmel végzem ezt a dolgot, holott – mondtam az elején – nem belülről jött ez, hogy én vállalkozó legyek. Igen, örömmel jövök be dolgozni. Nagyon sokat dolgozom, mert tényleg, nem nyolc órát, van, amikor tíz-tizenegy órát, és próbálok időt adni arra, hogy pihenjek, általában ez hétvégén van, de én úgy érzem, hogy egy vállalkozás akkor sikeres, és akkor működik jól, hogyha az ember szívvel-lélekkel itt van. Szívvel-lélekkel itt van.”

Bizalomhiány – családi stratégiák

Az erőforráshiány mellett a bizalom hiánya a másik olyan külső tényező, amely az önállósodókat arra kényszerítheti, hogy családi keretek között szervezzék meg vállalkozásukat. A bizalom hiányára – lévén nehezen mérhető – csak közvetett adatokból következtethetünk. Gere Ilona azt találta, hogy akik családi vállalkozást hoztak létre, azoknak hetven százaléka közvetlen családtagjaiból választana munkatársat (Gere 1997[60]). Az önálló a családi vállalkozások előnyeit némileg másként látják, mint az őket leíró tudomány, tudniillik a családban rejlő flexibilitást az érintettek kevésbé tartották fontosnak, mint a bizalmat és az összetartást. A munkaerővel és a munkaidővel való szabad gazdálkodást a megkérdezettek 9 százaléka tartotta a családi vállalkozások előnyének, a többség (megközelítőleg 60 százalék) a közös célokat, az összetartást és a bizalmat jelölte meg mint legfontosabb előnyt.

Interjúk tapasztalatok is alátámasztják, hogy 1990 után a bizalomhiány fölértékelt a család szerepét a vállalkozásban, bár ez nem egyforma mértékben jellemzi a különféle vállalkozói tevékenységeket. Ahol nehéz

az ellenőrzés, komplikált az elszámoltathatóság, értelemszerűen megnő a bizalom szerepe. Persze az ellenőrzés nehézségének megítélésében nemcsak az objektív adottságok játszanak szerepet, hanem az is, hogy az emberek – iskolai végzettségüktől, munkatapasztalataiktól függően – még azonos helyzeteket is különböző módon ítélnék meg. Vannak olyan vállalkozók, akik eleve bizalmatlanok a külvilággal szemben, így nem is próbálkoznak olyan interakciókkal, amelyeket nem képesek kielégítően ellenőrizni. Baranyai Csaba mezőgazdasági vállalkozókról írt dolgozatában két olyan példát idéz, amely világosan mutatja a bizalom kulturális természetét (Baranyai 1997[10]). *József* paraszteszalájból származik, harminc holdon (tíz hold szántó, tíz hold szőlő és tíz hold kaszáló) gazdálkodik feleségével és három felnőtt gyermekével. A fizetett munkaerővel kapcsolatban ez a véleménye: „Idegen munkaerő egyetlen órát sem dolgozhat, mert azt a lelkiismeretes munkát, amit az én családom végez, azt látni kell.” (Baranyai 1997[10]: 114.)

Ezzel szemben viszont *Endre*, aki agrártudományi egyetemet végzett, és emellett vállalatgazdasági szakmérnöki diplomát is szerzett, feleségével, lányával és fiával 1,2 hektár szőlőt és 1,5 hektár almát művel, így gondolja: „A horoláshoz se szakértelem, se különösebb pontosság nem kell, le tudom ellenőrizni, hogy a napszámos jól csinálta-e. Ilyen munkát akkor is fölösleges volna végezni, ha volna rá idő.” (Baranyai 1997[10]: 115.)

Ha eltekintünk a bizalmat meghatározó kulturális különbségektől, találunk olyan vállalkozói tevékenységeket, amelyek különösen kényesek: nehezen oldható meg a magára hagyott alkalmazott ellenőrzése és utólagos elszámoltathatósága. Jellegzetesen ilyen terep a kiskereskedelem. Az interjúk egybehangzó tanúsága szerint a kis üzletek, boltok növekedését elsősorban nem a tőkeszegénység korlátozza, hanem az, hogy családtagokon kívül nem szívesen alkalmaznak másokat az üzletben. Aki mégis erre kényszerül, könnyen bajba sodorhatja üzletét. Jó példa erre *Pali*, aki meglehetősen regényes kalandok után (szökés egy színésznővel Budapestre, majd Svájcban színházi muzikus, Ausztriában kocsmai zenész) telepedik vissza szülővárosába, ahol hangszerüzletet nyit, emellett könyvkiadással és terjesztéssel is foglalkozik. Mozgalmas életútja is szerepet játszott abban, hogy szülővárosában mindenki ismeri, ám nincsenek erős kötésű kapcsolatai. Alkalmazottaival sorban befuccsol, volt, aki nem tartózkodott az üzletben, ha nem volt szem előtt, volt, aki a rábízott, eladásra szánt könyvekkel egyszerűen eltűnt. Mivel nem talált megbízható embert, aki a boltban dolgozna, maga kénytelen ott üldögélni, így vállalkozása stagnál.

Az említett példa tipikus, minden kis üzlet tulajdonosának meg kell valahogyan birkóznia az ellenőrzés és elszámoltathatóság nehézségeivel. Az alábbi két rövid történettel azt illusztrálom, hogy az említett nehézségeket kézenfekvően a családtagok bevonásával oldják meg.

Ilonka egy falusi ÁFÉSZ-üzletből ment nyugdíjba. Nem sokkal nyugdíjazása után fia munkanélkülivé vált, ezért úgy döntött, hogy nyitnak egy kis élelmiszerüzletet. A munkamegosztás a következőképpen alakult: Ilonka árult a boltban, fia pedig a beszerzést végezte egy használtan vásárolt öreg teherautóval. Az üzlet forgalma hamarosan egy alkalmazott felvételét tette szükségessé. Erre a lépésre végül is nem került sor, mert nem találtak olyan embert, akire rá merték volna bízni az üzletet, így – más választási lehetőség nem lévén – Ilonka betegeskedő, már régóta leszázalékolt férjét vette rá, hogy dolgozzon ő is a boltban. A családi vállalkozás a morális konszenzus jellemző esete: a két szülő a fiuknak teremtett munkát, illetve azért dolgozik, hogy fölhalmozzanak számára valamennyi tőkét.

Gábor vállalkozása a racionális konszenzusra alapozott családi vállalkozást illusztrálja. Gábor még fiatalember, ugyancsak élelmiszerüzletet nyitott szüleinek garázsában. Hamarosan ő is bővíteni akart, a nyitvatartási időt kívánta meghosszabbítani a nagyobb forgalom reményében. Addig egyedül dolgozott, és úgy alakította a nyitvatartási időt, hogy a beszerzést is el tudja végezni. Fölvett tehát egy alkalmazottat, aki néhány hét után fölmondott, s jókora hiányt hagyott maga után. Gábor feleségével leltárt készítet, és kiszámolták, hogy jobban járnak, ha az asszony otthagyja óvónői állását, és beáll a pult mögé. Az asszony, aki ekkor három hónapos terhes volt, szinte a szülés előtti utolsó pillanatig dolgozott. Az interjúkészítés idején otthon volt néhány hónapos kisbabájával. Azt tervezi, ha lejár a gyés, nem megy vissza a boltba, hanem folytatja eredeti foglalkozását: elhelyezkedik egy óvodában.

Végezetül foglaljuk össze néhány mondatban e fejezet főbb gondolatait. Az első részében tisztáztuk, hogy az erőforrások vagy a bizalom hiánya az önállósodókat arra kényszerítheti, hogy közvetlen környezetük, a családjuk

igénybevételével szervezzék meg vállalkozásukat. E külső feltételek mellett döntőnek találtuk, hogy a gazdasági tevékenységek a család milyen jellegű boldogulási stratégiájában kapnak helyet. Ennek változatait néhány magyar kisvállalkozó példájával igyekeztem illusztrálni. Nem szabad azonban megfeledkeznünk arról, hogy a külső kényszerek és családtípusok kombinációi absztrakt sémák, amelyek a tapasztalatok elrendezésére alkalmasak ugyan, de szükségképpen elfednek előlünk sok mindent.

6. fejezet

Kisvállalkozások és társadalmi környezetünk: kapcsolatszerveződési minták

Ebben a fejezetben a kisvállalkozók családon és rokonságon túli szociokulturális terét vesszük szemügyre, pontosabban: e tér szerveződési mintáit. Az önállósodók lehetőségeit tekintve a tágabb környezet alapvetően eltér a család és a rokonság jól strukturált világától. Az embert változatos kapcsolatok fűzik barátaihoz, szomszédaihoz, távolabbi ismerőseihez. Ezek a kapcsolatok laza szerkezetűek, a hétköznapi élet véletlenjei alakítják őket: költözések, munkahely-változtatások, váratlan találkozások. Az előző fejezetben láttuk, hogy az önállósodónak családjával mint kész intézménnyel kell számolnia. Ez a körülmény részben megkönnyíti dolgát, mivel igényt tarthat házastársának, jó esetben testvérének, sógorának támogatására, részben viszont korlátozza; olyan kötelezettségeket róhat rá, amelyek ronthatják vállalkozásának hatékonyságát. A tágabb környezettel más a helyzet, az önállósodó szabadabban válogathat ismerősei közül, hiszen szoros kötelezettségei ebben kevésbé akadályozzák. Egyszersmind azonban korlátozottabbak is a lehetőségei: mivel szűkösek az erőforrásai, nem engedheti meg magának, hogy mindent a piacon vásároljon meg, így szomszédait, barátait kell rábírnia, hogy valamilyen formában vállaljanak részt műhelyének, boltjának, kisüzemének létrehozásában és működtetésében. Ha ki akarja aknázni a tágabb környezetében rejlő lehetőségeket, arra kell törekednie, hogy a körülötte élő embereket hozzákapcsolja gazdasági tevékenységéhez: részben meg kell teremtenie a közvetlenül vele dolgozók között az engedelmességet, lojalitást, részben pedig cége köré kell szerveznie az információk, a munka, az anyag, a pénzübeli segítségek ideiglenes vagy állandó áramlási rendszerét.

Angelusz Róbert és Tardos Róbert a hálózatelemzéssel kapcsolatos nemzetközi irodalom áttekintése során (Angelusz és Tardos 1991[4]) bevezetik munkájukban a latens makrocsoportok fogalmát. Ezen olyan emberek halmazát értik, akik potenciálisan interakcióba léphetnek egymással: „Olyan csoportokra gondolunk, amelyeken belül – noha a közvetlen személyes ismeretség már csak a csoport mérete miatt sem lehet jellemző – hasonló jellegű kontaktusaik alapján a csoporttagoknak nagyobb az esélyük az egymással való interakcióra, mint más csoportok tagjaival.” (Angelusz és Tardos 1991[4]: 13.) Empirikus vizsgálatukban kísérletet is tesznek az „egyazon interakciós körökbe” (Angelusz és Tardos 1991[4]: 55.) tartozó személyek és kontaktusaik feltárására.

Ha meg akarjuk ragadni az önálló családon, rokonságon túli környezetét, lehetséges megoldásnak tűnik, hogy úgy tekintsünk a *környezetre*, mint egyazon interakciós körbe tartozó, egymással jó eséllyel kontaktusba lépő egyénekből álló csoportra. Angelusz és Tardos szubkulturális környezetnek is nevezi a latens makrocsoportokat, arra utalva az elnevezéssel, hogy e csoportok kulturálisan (például iskolai végzettség szerint) homogének. Ez a megközelítés nagyon termékenynek tűnik, ugyanis képes megvonni az önállókat körülvevő környezet külső határait a lehetséges interakciók alapján.¹ De ha azt a kérdést vetjük föl, hogy milyen a családon túli társadalmi tér, amelyben az önállósodónak boldogulnia kell, nem elegendő leltárba venni a segítőkész barátok, szomszédok számát. Ez a tér ugyan lazán strukturált, de nem amorf, így az önállókkal potenciálisan kapcsolatba lépő egyének számbavételén túl a környezet szerkezetét alakító kapcsolati mintákat kell leírni. A vállalkozások működéséből, eredményességéből ugyanis sokat megérthetünk, ha számba vesszük a barátok és ismerősök számát, illetve a lehetséges kapcsolataik mennyiségét,² viszonyaik megformáltságáról azonban ezek alapján keveset mondhatunk.

¹ Leveleki Magdolna székesfehérvári vizsgálatainak egyik – bár ki nem mondott – feltevése, hogy a Videotonban dolgozó, illetve onnan elbocsátott emberek latens makrocsoportot alkottak, olyan csoportot, amelynek tagjai között nagy az interakciók valószínűsége (Leveleki 1999[127]). A nagyvállalat bomlása a szervezet struktúráját érintette, és nem a videotonos latens makrocsoportot, amelyből sok-sok vállalkozás keletkezett. A Videotonból elbocsátott, majd önállósodó emberek számba jöhetők munkatársai, üzleti partnerei nagy valószínűséggel szintén videotonosok voltak.

² Czako Ágnes kérdőíves adatfelvételek (Czako és mtsai 1994[33]; Czako 1997[32]) alapján számszerűsítette, hogy a kisvállalkozók milyen mértékben vették igénybe a beszerzési, értékesítési, hitel-, adó- és vámügyekkel stb. kapcsolatban ismerőseik segítségét. Emellett számba vette az önállók szervezeti tagságát (VOSZ, KIOSZ stb.) mint az előnyező kapcsolatok lehetséges forrását. Az elemzésből kiderül, hogy a szervezetek súlya csekély, a kisvállalkozók alapvetően barátaik, ismerőseik révén szerzik be a szükséges információkat, amelyek túlnyomórészt a beszerzésre vonatkoznak. Az adatok szerint egyébként nem túl jelentős a barátok, ismerősök számszerűen megragadható segítsége, de ez inkább abból adódik, hogy például a vámügyek vagy a jogi természetű problémák eleve csak a megkérdozettek kisebb részét érintik, vagy mivel alacsony a hitelt felvevők aránya, értelemszerűen kevesen kértek ismerőseiktől ilyen jellegű információt.

Az önállósodók környezetében élő embereket alkalmi vagy tartós szívességi cserekapcsolatok fűzik össze, szimmetrikusak vagy aszimmetrikusak lehetnek a viszonyaik. A környezet olyan sajátos problematikát rejt magában, amelynek feltárásához túl kell mennünk a kapcsolatok „minőségét” a mérhetőség kedvéért az erősgyenge opozícióra egyszerűsítő eljárás. Angelusz és Tardos vizsgálataikban jól megragadták a latens makrocsoportok közötti különbségeket: kutatásaik szerint a falu társadalmát az erős kötések, a városét pedig a gyenge kötések jellemzik. Kimutatták, hogy a tradicionális-modern skálán elhelyezhetők a latens makrocsoportok; minél urbanizáltabb térségben szerveződik egy hálózat, annál kisebb a rokonság jelentősége. A lakossági mintára, illetve egyetemi hallgatókra vonatkozó kutatási eredményeik nagyon tanulságosak, de a kisvállalkozók környezetére nem alkalmazhatók minden további nélkül. Kétségtelen: a vidéki vállalkozásokhoz több családtag, rokon kapcsolódhat, ebből azonban nem az következik, hogy a vidéki önállók be lennének zárva hozzátartozóiknak a kapcsolathálózába, hanem mindössze az, hogy – mint számukra adottat – jobban kiaknázhatják a rokonságban rejlő lehetőségeket, mint városi társaik.

A tradicionális rokoni és a modern gyenge kötések mentén szerveződő urbanizált struktúrák mellett egy sor olyan kapcsolattípust, szerveződési elvet találunk, amely döntően befolyásolja a kisvállalkozások létrehozásának és működtetésének lehetőségeit. Nem közömbös az önállók számára, hogy miként biztosíthatják az engedelmeséget, lojalitást, hogyan, milyen szívességcsere-rendszerben köthetik magukhoz a környezetükben élő emberek némelyikét. A tradicionális (erős kötések) – modern (gyenge kötések) skála alapján nem kapunk választ arra a kérdésre, amelyet az előző fejezetben egyszer már fölvettem a család és rokonság kapcsán, s amely most a következőképpen fogalmazható újra: miként biztosítja az önálló tágabb környezetének közreműködését, hogyan éri el, hogy szomszédai, ismerősei, kollégái részt vegyenek a vállalkozásban, vagy szívességeket nyújtsanak neki. A tradicionális–modern-skála szerint a választ, ha kilépünk a rokonság köréből, csak valamiféle piaci elmélet alapján lehet megadni: a szívességek cserepiaca fűzi össze az embereket. E szerint a kölcsönös előnyökön nyugvó racionális belátás alapján, lényegében a szimmetria elve szerint kapcsolódnak össze és alkotnak hálózatot a vállalkozók környezetében élő emberek.

Kétségtelen: a szomszédnak, barátoknak, ismerősnek, volt munkatársnak, falubelinek nagyobb az esélye arra, hogy kontaktusba kerüljön a kisvállalkozóval, hiszen egyazon latens makrocsoporthoz tartoznak. De hogyan, milyen formában jön létre a csere? Milyen minta szerint rendeződnek el az önállók környezetének szereplői? A valóságban aszimmetrikus, hierarchikus, egyensúlytalan stb., azaz különféle módon formált viszonyokat találunk. Ha meg akarjuk érteni ezeket, föl kell derítenünk azokat a mintákat, amelyek alapján megszerveződik az információk, munkák, eszközök csereje, termelési és/vagy együttműködési rendbe³ strukturálódik a kisvállalkozók környezete.

Először azonban tisztázni kell egy általánosabb kérdést: a kapcsolatok változásának, dinamikájának problémáját.

Az egyén kapcsolatainak változása és a nyelv

Coleman (1988[28]) és Bourdieu (2006[20]), akik először figyeltek föl az egyének egymás közötti viszonyaiban rejlő erőforrásokra, mindketten hangsúlyozták, hogy a rokoni, baráti stb. viszonyokat karban kell tartani, különben meggyengülnek, és lecsökken a bennük megtestesülő tőke mennyisége. Sőt, mindkét szerző – eltérő megfogalmazásban ugyan – azt is fölveti, hogy a társadalmi tőke, hasonlóan az anyagi tőkéhez, nem szubsztantív természetű, mintegy természetűtől való, hanem az ember aktív közreműködésével jön létre. Bourdieu szerint az anyagi, kulturális és a társadalmi tőke közös sajátossága, hogy nem eleve adottak, hanem fölhalmozott munka eredményei. Colman hasonló eredményre jut, szerinte az emberek közötti viszonyokat éppúgy át kell formálni, hogy erőforrássá váljanak, mint ahogy például a pénzt is át kell alakítani, azaz be kell fektetni, hogy tőkeként funkcionáljon.

Ugyanakkor egyik szerző sem viszi tovább a föntebb vázolt gondolatmenetét, talán nem szívesen vonták le a belőlük adódó radikális következtetéseket. Ha az ember ugyanis azért formálja át kapcsolatait, illetőleg fektet beléjük munkát, hogy tőkévé alakítsa, akkor rokonaihoz, barátaihoz, a vele egy klubba járókhoz fűződő

³ Juhász Pál használja a *rendbe szerveződés* kifejezést a mezőgazdasággal kapcsolatban (Juhász 1998[90]). Az ő elemzése azonban komplexebb, mint az enyém, mivel a kulturálisan megformált kapcsolatok mellett a rendbe szerveződés gazdasági és politikai logikáját is figyelembe veszi.

viszonyaiban éppoly önzően, haszonmaximalizáló módon viselkedik, mint a gazdasági tranzakciókban. Nehéz elfogadni egy olyan emberképet, amely az egyénekről azt feltételezi, hogy kapcsolatait a várható haszon szerint kezeli, csak azokba fektet be, amelyekből nyereséget remél a jövőben. Bár Colemantól nem áll távol ez a felfogás, hiszen – bár nem a kapcsolatok alakítására, hanem a használatára vonatkozóan – racionális, haszonmaximalizáló egyéneket feltételez. Szerinte az egyének a szívességek nyújtását egyfajta tudatos erőforrás-felhalmozásnak tekintik, s arra törekszenek, hogy nyereséget hozzanak ki belőle. Példaként említi, hogy az emberek lehetőleg akkor nyújtanak szívességet, amikor számukra ez olcsó (mondjuk, mert ráérnek), s akkor igyekeznek igénybe venni a felhalmozott váltóikat, amikor nekik a legtöbbet ér. Még attól sem riadnak vissza, hogy másokra kénytelenül rátukmálják a szívességet, ha ezt olcsón megtehetik, azaz épp úgy viselkednek, mint a gazdasági élet szereplői.

Az alábbiakban a kapcsolathálónak csak azt a halmazát vizsgáljuk, amelyre az jellemző, hogy az egyének egymással szívességcsere-viszonyban állnak. Ebben Coleman elképzeléseit követem, ugyanakkor igyekszem továbbgondolni, miként lehetséges, hogy az emberek szüntelenül formálják kapcsolataikat, ami által bővül a bennük testet öltő erőforrások mennyisége, ám viszonyaik átalakítására vonatkozó döntéseiket nem a várható haszon növelésére tekintettel hozzák meg. (Persze akadnak olyan egyének, akik tudatosan, lépésről lépésre, a remélt nyereséget sohasem szem előtt tévesztve építik föl kapcsolatrendszerüket, de ez a stratégia hosszabb távon inkább a társadalmi tőke apadását, mintsem gyarapodását eredményezi, hiszen a személyközi kapcsolatokat a piaci csereviszony felé tolja el.)

Mikroszelekció

Nevezük mikroszelekciónak az egyén rokonaihoz, barátaihoz, ismerőseihez fűződő viszonyaiban bekövetkezett olyan kis léptékű változásokat, amelyek lényegében változatlanul hagyják az adott kapcsolatrendszer egészét. A mikroszelekció fogalom a technikatörténelem mikrotalálmány kategóriájára utal (Mokyr 2004[143]). Ez utóbbin a már meglévő találmányok apróbb változtatásait, tökéletesítését, a gyakorlati felhasználás igényeihez igazítását értik. Egy-egy mikrotalálmánynak önmagában kicsi a hatása a technikai fejlődésre, illetve az ipari haladásra, de hosszabb távon hatásuk összeadódik. Például az Ottó motor föltalálása tette lehetővé az első gépkocsi megépítését (ha eltekintünk a gőzmeghajtású, hosszabb távon életképtelennek bizonyult kísérletektől), ami forradalmi újításnak számított. Az autó erőforrása azóta számtalan változáson ment át, de egyik újítás sem számított önmagában akkora horderejűnek, hogy az egész iparágat vagy a közlekedést felforgatta volna. Mégis, az egyes találmányok összeadódtak az idők során, s a mai, komputer vezérelte motorok radikálisan különböznek az első szériáktól. A kapcsolatokban bekövetkezett kis léptékű változás esetében hasonló a helyzet, hosszabb távon itt is kumulálódnak az egyes szelekciós lépések, ami a kapcsolatrendszer jelentős átalakulásához vezet.

A hétköznapi életben az egyének a szívességi csereaktusok alkalmával különböző tapasztalatokat szereznek partnereikről, realizálják, hogy egyesek vonakodva nyújtanak szívességet, mások túl magas árat szabnak érte, megint mások megbízhatatlannak mutatkoznak, késve, rossz minőségben adják, amit kérnek tőlük, s akadnak olyanok is, akik egyáltalán nem viszonzják a másoktól kapott szívességet. Az emberek a szívességi csereaktusokban szerzett tapasztalatok alapján folyamatosan módosítják, javítgatják kapcsolataikat. Például ha főzés közben kiderül, nincs otthon só, akkor többnyire, hogy időt spóroljunk, nem a boltba megyünk, hanem a szomszédtól kérünk egy keveset. Tegyük föl, hogy a szomszéd készségesen teljesíti kérésünket, de aránytalanul sokat kér ezért a szívességért: megragadva az alkalmat, a nyakunkba zúdítja összes magánéleti problémáját, elhasználva azt az időt, amelyet a főzésre szántunk volna. Tanulunk az esetből, bár továbbra is szívélyes köszönő viszonyban maradunk vele, de nem kérünk tőle még apróbb szívességeket sem, azaz a kapcsolatrendszerünkben addig elfoglalt pozícióját némileg módosítjuk.

Az emberek ügyről ügyre apró szelekciós változtatásokat hajtanak végre a kapcsolataikban, szüntelenül csiszolják személyközi viszonyaikat. Később visszatérek rá, de már itt hangsúlyozom, hogy a mikroszelekció nemcsak a gyenge, hanem az erős kötésekre is kiterjed, ily módon még a közeli rokonságot is érinti. A használhatóságukat, terhelhetőségüket, azaz a bennük lévő erőforrásokat tekintve nincsenek esszenciális kapcsolatok, mivel az emberek a viszonyaikat szüntelenül formálják.

Az egyes szelekciós lépések hosszabb távon kumulálódnak, így az egyén kapcsolatrendszerének számottevő átalakulásával járnak. Kérdés, van-e iránya a változásoknak, vagy csak a véletlen szeszélye szerint formálódik hol

erre, hol arra. A válasz erre: lehet iránya, de nem törvényszerű. A mikroszelekció nem csupán az adott ügyekhez kötötten értelmezhető, mivel az egyes választások feltételezhetik egymást, azaz – legalábbis utólagosan kiderül – van valamilyen irányuk. Az egyén életformája, értékrendje, személyes szimpátiája, ambíciói, megoldandó feladatai hatnak a mikroszelekcóra (már csak azért is, mert rá vagy társadalmi csoportjára jellemző tipikus, ismétlődő társas élethelyzetei, ügyei, megoldandó problémái vannak), amely hosszú távon a kapcsolatrendszer alapos átrendeződéséhez vezet. A mikroszelekció figyelembevétele tehát nem pusztán történelmi adalék a jelen kapcsolatainak jobb megértéséhez, hanem döntő momentum, mivel a kapcsolatokat hosszabb távon átalakítja, mi több: homogenizálja.

Például létrejöhet kalákázásra szelektált kapcsolatrendszer, ha elég hosszú időn keresztül fennáll, hogy munkacserébe bonyolódik a résztvevők adott köre. Ennek az lesz az eredménye, hogy kiformalódik az alkalmasság, a megbízhatóság kiismerése révén a szívességcserében részt vevőknek egy szűkebb köre, amelybe nem beleszületés révén, azaz rokoni jogon és/vagy földrajzi közelség okán (például szomszédság) lehet bekerülni, hanem a kölcsönös elfogadások eredményeképpen. A mikroszelekció révén kikerülnek a kalákakörből azok, akik hanyag munkát végeznek, noha helyzetüknél fogva (például rokonságuk okán) eleinte még beletartoztak. Hosszabb távon tehát a munkacseré-kapcsolatban állók körének csak a szorgalmas, megbízható egyének maradnak a tagjai, ezáltal megnő e kapcsolatrendszerben rejlő erőforrás mennyisége. (A kalákázásról később még lesz szó e fejezetben.)

Az erőforrásokat növelő mikroszelekció két példája: mobilitás és vállalkozás

Bourdieu (2006[20]) szerint a társadalmi tőkét nem (csak) a kapcsolatrendszer terjedelme, hanem a benne részt vevők anyagi és kulturális tőkéjének az össz mennyisége határozza meg. A fölfelé mobil egyéneknél a kapcsolatok mikroszelekciója azzal jár, hogy a hálójukba hozzájuk hasonló pozíciójúak lépnek be, míg a tőlük alacsonyabb pozíciójúak hosszabb távon kiszelektálódnak. A fölfelé mobilitás ily módon az egyén társadalmi tőkéjének (értsd: a vele kapcsolatban állók anyagi és kulturális tőkéje össz mennyiségének) növekedésével járhat együtt.

Akik önállósodnak, ugyancsak átépítik kapcsolataikat. A Galga mentén végzett vizsgálat egyik fő tanulsága az volt, hogy a már jóval az önállósodás előtt elindult mikroszelekció a szívességi cserekapcsolatban lévők erőforrás-állományát oly mértékben megnövelte, hogy nagyban hozzájárult az e körbe tartozók önállósodásához. Aki pedig már vállalkozóvá vált, egy előzetesen szelektált kapcsolathálóra támaszkodhatott az információk, munkasegítség megszerzésében.

Makroszelekció

A teljesség kedvéért megemlítem a makroszelekciót is. A fogalom a technikátörténetben használatos makrotalálmány kifejezésre utal, amely a nagy, felforgató, egy-egy korszak fejlődési irányát megszabó felfedezésekre utal. A makroszelekció az egyén pályafutásának éles váltásaihoz kapcsolódik, migrációhoz, váláshoz, a házastárs halálesetéhez. Az említett törések alkalmával az egyén kapcsolatrendszere észrevehető gyorsasággal átalakulhat; például válás után elmaradnak a közös barátok.

Bizonyos esetekben a vállalkozóvá váláskor is törés következhet be a kapcsolatok kontinuitásában. Ha nincs előzménye az önállósodásnak, például váratlan helyzet (a munkahely megszűnése) kényszeríti az egyént az önállósodásra, akkor a vállalkozásának perspektívájából kell újraosztályoznia személyközi viszonyait, ezekből egyeseket fontosnak, másokat kevésbé használhatónak ítélve. Ebben az esetben (de a migrációra, válásra is igaz lehet) a kapcsolatok mélyrehatóbb, az új feladatok megoldásához igazodó átalakítása történik meg.

Szinkronikus és diakronikus összefüggések – a megnevezés problémái

Miért érdekel bennünket, hogy mi a múltja a jelenlegi kapcsolatrendszernek? Saussure (1997[178]) szerint el kell választani a dolgok diakronikus és szinkronikus természetét, illetve a rájuk vonatkozó tudományos vizsgáldást. (Ezt a problémát a 3. fejezetben már röviden érintettem.) A problémát többek között híres sakkhasonlatával

világítja meg. Egy sakkállást megérthetünk anélkül, hogy ismernénk azt az utat, amely a jelenig elvezetett, ily módon egy parti bármely pontján be tudunk kapcsolódni a játékba.

A pillanatnyi állás a bábuk egymáshoz viszonyított értéke és a táblán elfoglalt pozíciója. A pillanatnyi állásra vonatkozó tudás ugyanakkor radikálisan különbözik attól az ismerettől, amely az adott partiban a lépések egymásutánjára vonatkozik. Másfajta tanulságokhoz vezet tehát a dolgok történetét föltáró vizsgálat, mint a struktúrájuk felderítése. Saussure sakkpéldája arra inthet bennünket, hogy nyugodtan eltekinthetünk a mikro- és a makroszelekció folyamatának feltárásától, elegendő az éppen vizsgált kapcsolatrendszer struktúráját megérteni. Kielégítő eredményre jutunk, ha megtudjuk, a vállalkozót vagy a migrációra készülőt most éppen milyen intenzitású, megbízhatósági fokú stb. kapcsolatok veszik körül. Ha a kapcsolatokban rejlő erőforrásokat föl akarjuk deríteni, elegendőnek látszik leltárt készíteni az önállósodó rokoni, baráti, ismerősi körének terjedelméről, s úgy tűnik, figyelmen kívül hagyható magának a kapcsolathálónak a létrejötté.

Am Saussure nem vet föl egy lényeges szempontot. Kiemeli ugyan, hogy a sakkjátszmában lépésről lépésre változik a figurák értéke, például a futár egy kedvező helyváltoztatással előnyösebb strukturális pozícióba kerül, mondjuk századosból ezredessé lép elő, s ha elveszti királynőjét és futártársát, akkor értéke tovább emelkedik, akár altábornaggyá is avanszálhat. Saussure ugyanakkor nem említi, hogy a figurák strukturális pozícióinak változását nem követi a nyelv, így nem változik meg az elnevezése az iménti példában altábornaggyá előlépett futárnak. A pillanatnyi állás struktúrájában jelen van tehát a múlt, legalábbis annyiban, hogy a figurák a „régii” nevükön megjelöltek, s ez a körülmény egyáltalán nem segíti az eligazodást, sőt! – éppen ellenkezőleg: összezavaró, félrevezető tényező, mivel az elnevezések tulajdonképpen fogalmuknak csak a játszma elején felelnek meg maradéktalanul. A kiinduló ponton minden egyes bábú nevének jelentése magában foglalja strukturális pozícióját és értékét (a mozgására vonatkozó szabályokat). Amint elindul a játék, lépésről lépésre megváltozik a sakkfigurák értéke, és ezzel elcsúszik az elnevezés a tényleges állapothoz képest. Persze a sakkozót nem zavarja meg az elcsúszás, mivel az egyes figurákat nem nevük, hanem pillanatnyi értékük, azaz a többihez való viszonyában itéli meg.

A helyzet a kapcsolatokkal is hasonló. A mikro- és makroszelekció azt eredményezi, hogy a kapcsolatok elnevezései idővel nem fedik az egyes kapcsolati elemek tényleges strukturális pozícióját. Bizonyos rokonok, ismerősök felértékelődhetnek, mások idővel elveszíthetik jelentőségüket. A kutató így homályos, sőt egyenesen félrevezető kapcsolati elnevezéseket használ, ha például megkérdezi, hogy az önállósodó kapott-e kölcsön pénzt a rokonaitól. S ha bizonyos számú rokontól kapott, akkor megállapítja, hogy ma is van szerepe ennek a kapcsolattípusnak. Vagy ellenkezőleg: konstatálja, hogy a rokonság elveszítette gazdasági jelentőségét.

Rokonság

Nem véletlen, hogy a példáimban leginkább a rokonság szerepelt, hiszen a kapcsolatok jelentésében itt a leglátványosabb az elcsúszás, míg az ismerős, barát, szomszéd stb. elnevezések esetében kevésbé érzékelhető a jelentésváltás. Ennek egyszerű a magyarázata: míg a rokonsági fokoknál a „kiinduló állapot” pontosan definiált, így a módosulása is jól észlelhető, addig az ismerős, barát jelentése eleve elmosódottabb, lebegőbb, így nincs mihez viszonyítani a változást.

Kezdjük a magyarázatot a rokonság eredeti, antropológiai jelentésével, azaz a „kiinduló állapottal”. Az antropológusok terepmunkájuk során egyik kiemelkedő feladatuknak tartják a rokonsági rendszer föltérképezését. Azért tulajdonítanak ennek akkora jelentőséget, mert a tradicionálisabb társadalmakban a rokonság a társadalmi élet megszerveződésének primer kerete: a vérségi kötelékekben elfoglalt hely nem csupán a leszármazási összefüggéseket tükrözi, hanem az odatelepitett kötelezettségek és elvárások rendszerét is. Betegség, házasságkötés stb. alkalmával mindenkinek a rokonsági foka által kijelölt feladatokat kell ellátnia. Am a modernizálódó társadalmakban megváltoznak a megoldandó feladatok, amelyekkel az eredendően más problémák megoldására kialakított rokonság már nem tud megbirkózni.

Korábban példaként említettük azokat a problémákat, amelyekkel a zambiai vállalkozóknak meg kell birkóznuk. A legfőbb gondot az jelentette, hogy a rokonság diszfunkcionálissá vált a vállalkozás számára, mivel a hagyományos, azaz egy korábbi helyzetre kialakított kötelezettségek rendszere szerint működött. Aki nem tudott

megszabadulni a segítőkéz rokonok hadától, előbb-utóbb bezárhatta a vállalkozását. Míg tehát a tradicionális társadalmakban a rokonsági fok bizonyos kötelezettségeket jelent, ma már nem. Ily módon önmagában nem jogosít fel bennünket semmiféle következtetésre az, ha megállapítjuk, a vidéki térségben nagyobb szerepet játszik a rokonság, mint a városokban, hiszen nem esszenciális kapcsolatokról van szó.

Jó példa erre a rokonság funkciójának átalakulása a 19. század végén Magyarországon. Fél Edit (2001[52]) szerint a 19. század végétől a harmincas évekig folyamatosan nőtt a komasági kapcsolatok száma, egy helyett több komapár alakult ki. Az ok: a meginduló falusi gazdasági versenyben és a nyomában járó megnövekedett egyenlőtlenségek következtében diszfunkcionálissá vált a rokonság, mivel egy-egy rokonsági bokorba tartozók között nagy társadalmi különbségek jöttek létre. Emellett a verseny racionálisabb magatartást, feszeőbb munkaerkölcsöt alakított ki, amely a kapcsolatok új szelektációs tényezője lett. A rokonság az új feladatoknak nem tudott megfelelni, így új kapcsolatok kialakításával kellett kiküszöbölni ezen elavulttá váló rendszer fogyatékságait. Erre volt jó a műrokonság, a komaság intézménye, amely választott viszony. A választásban az alkalmasságnak: a megbízhatóságnak, a szorgalomnak, a törekvésnek, a hasonló anyagi erőnek elsődleges szerepe volt. A komák a Kisalföld néhány falvában közösen vásároltak és üzemeltettek cséplőgépet. Könnyű belátni, hogy ezt a valamikor más feladatokra kiképződött rokonsági rendszerben aligha lehetett volna megszervezni. A komaság intézményének fölemelkedésével a kapcsolatrendszer átrendeződött, ám ezt a változást nem követték az elnevezések: megmarad a rokonság nevezéktana. Sőt, mivel a paraszti közegben a komaságot is a rokonság ideológiája szerint értelmezték, talán mert nem voltak elég merészek, hogy néven nevezék az új dolgokat, még jobban összezavarodott a helyzet, legalábbis az e viszonyokat leíró és értelmező azon kutatók számára, akik szó szerint vették az elnevezéseket.

Még ma is a falusiak sajátosságának tartják a rokoni kapcsolatok használatát. Ez igaz, ha azt vesszük alapul, hogy több sógor, unokatestvér van benne a házépítő kalákákban, mezőgazdasági kooperációban. Ugyanakkor nyilvánvalóan megtéveszt bennünket az elnevezés, hiszen olyan logika szerint „válogatja meg” a falusi a vele közös ügyletekbe bonyolódó rokonait, mint a városi ember a barátait. Ha elfogadjuk, hogy szelektált rokonsági bokrok jönnek létre, és a tapasztalatok szerint ma rendre ez a helyzet, akkor a rokon kifejezést csak idézőjelben volna szabad használnunk, és főképpen indokolatlan olyan megállapításokat tennünk, hogy a rokonságnak nagyobb a szerepe a falusi térségben, mint a városokban.

E probléma megoldható, ha a kisvállalkozók társadalmi környezetének földéritekora nem a rokon, barát, munkatárs, szomszéd, ismerős, volt katonatárs stb. kifejezésekből indultam ki, hanem azokból a kulturális mintákból, amelyek szerint a vállalkozók megformálják kapcsolatrendszerüket. Ezzel sikerrel elkerülhetjük a „rokon” vagy „barát” kifejezésekből adódó ellentmondásokat. Mint látni fogjuk, a vállalkozó egyik unokatestvérével patrónus-kliens kapcsolatot alakíthat ki, míg a másikkal szimmetrikus szívességcserét.

Először azokról a kapcsolatszerveződségi mintákról lesz szó, amelyek a kisvállalkozások munkaszervezetében játszhatnak szerepet: a *családiasságról* és a *paternalizmusról*. Mindkettőt úgy tekinthetjük, mint a hierarchikus koordináció kiegészítőjét vagy egyenesen helyettesítőjét. Ezt követően a patrónus-kliens típusú viszonyról írok, amely a munkaszervezetben belüli koordinációs feladatot is elláthat, de a vállalkozások és környezetük között zajló tranzakciókat is formálják. Ezt követően a szívességcserét tárgyalom, végül pedig azt vesszük szemügyre, milyen következményei vannak annak, hogy az önállósodók már számtalan kisvállalkozást találhatnak a környezetükben. A térbeli közelség vagy a történelmileg kialakult okok lehetővé tehetik, hogy az éppen induló ne versenypályán találja magát, ahol csak mások kiszorításával vagy a profítlehetőségek újraosztásával boldogulhat. Ha szerencséje van, olyan környezetet talál maga körül, amelyben együttműködhet versenytársaival.

KAPCSOLATSZERVEZŐDÉSI MINTÁK A MUNKASZERVEZETEN BELÜL

Családiasság

A családi kapcsolati minta fölhasználása a gazdasági életben széles körben követett gyakorlat volt a két háború közötti Magyarországon: e minta szerint integrálták az idegen munkaerőt – az inasokat, gazdasági cselédeket stb. – a családi munkaszervezetbe. Az inasokat és a gazdasági cselédeket mintegy családtagként kezelték: együtt étkeztek, együtt laktak a családdal, a mester felesége vagy a gazdaasszony parancsolhatott nekik. A családba befogadás persze korántsem emberbaráti aktus, hanem gyakorlati-technikai okai vannak, amelyeknek nem sok közük van az érzelmekhez. A jövevényt egyszerűen beillesztették az életkor és a leszármazási sorban elfoglalt helyek szerint hierarchikusan megszervezett család munka- és élelemelosztási rendjébe. A matyóknál például az étkezés rendje a következő volt: „Gyerek a felnőttekkel egy asztalnál nem ehetik. Rendesen az asszony sem ül az asztalhoz, ellenben a szolgálja mindig ott ül, sőt ő vág előbb kenyeret, ő szed előbb az ételből. Szedhet annyit, amennyit akar, azonban kétszer szednie nem szabad. Közös tálból esznek, mindenkinek külön tányérja van.” (Györfly 1983[71]: 240.) Az asszonnal szemben a szolgának előjogai vannak a családi asztalnál, mivel a munkák hierarchikus rendjében is megelőzi őt, olyan feladatokat lát el, amelyek a paraszti értékelésben fölül állnak a ház körüli munkáknak. A parasztgazdaságban nem választották ketté a munkaszervezetet és a családot (még az árutermelő parasztgazdaságban sem), így az idegen munkaerő gazdasághoz való hozzákötésének, a lojalitás biztosításának az eszköze a családi kapcsolati minta alkalmazása volt.

A családi kapcsolati minta fölhasználása a kis- és közepes vállalkozások megszervezésében ma sem számít ritkának. Ram és Holliday mutattak rá a *családiasság* kisvállalkozásokban betöltött üzemszervező jelentőségére (Ram és Holliday 1993[165]). A kis cégekben együtt dolgozó alkalmazottak közötti viszony modelljét a család alkotja. Ez egyrészt a munkatársak közötti közvetlenséget, a viszonyok hangsúlyozott, a szakmai kompetenciák különbségét elmosó személyességét jelenti. Másrészt pedig a tulajdonos azon törekvését, hogy az alkalmazottak lojalitását a családi kapcsolatok kialakításával biztosítsa.

E kapcsolati minta jelentősége interjú tapasztalatokkal is alátámasztható. Gyakori, hogy a tulajdonos figyelmességgel, az alkalmazottak családi eseményein való részvétellel, személyes problémáik szem előtt tartásával, s ha lehetősége adódik, ezek megoldásával igyekszik kialakítani és fenntartani azt a képet, hogy „olyanok vagyunk, mint egy család”. Egyik interjúalanyunk így beszél erről:

„Itt én mindennel foglalkozom. Az egyik nehezebb helyzetbe keveredik, mint a másik, és segíteni kell rajtuk. Természetemnél fogva senki nem tart tőlem, aki olyan korabeli, mint én, tegező viszonyban vagyok mindegyikkel, nem tartom azt a főnöki meg beosztotti távolságot, és el mernek mondogatni mindent, és tudjuk a bajokat orvosolni. Én ezt nem apukaszerrepnek veszem, hanem mint emberi segítséget. Családi probléma is felvetődik. Az ember, ha tud, segít. Szinte ez már komolyabb, mint a vállalati munka. Én vagyok itt igazgató meg egyben a tulajdonos is. Megtarthatnám a tisztas távolságot, én fizetem, én adom a munkát, de itt nem megy, itt együtt vagyunk. Ha nem tud valaki valamit, akkor odamegyek és megmutatom neki, hogy így csináld, mert így nem fogsz haladni, van egy könnyebb oldala is. Vagy más egyéb dologban is, nincs köztünk távolság, és mint egy nagy család dolgoztatunk. Azt is belátják, hogy nekem napról napra menni kell, ha úgy van idejük, még az autót is minden szó nélkül lemosják, hogy ne járjak koszos autóval. Látják, hogy nem nagyzolok, mert járhatnék már komolyabb autóval is, de beérem ezzel.”

Előfordul az is, hogy a kaláka típusú kölcsönös segítséget ugyancsak családi formulával értelmezik az érintettek. „Olyanok vagyunk, mint a testvérek” – mondta szomszédjára egy faesztérgálással foglalkozó önálló. Testvérek közötti kapcsolattal jellemezte azt a hosszú ideje főnálló szívességi viszonyt, amely anyagok, szerszámok kölcsönadásából, műhelyeik, gépeik egymás számára hozzáférhetővé tételéből, munkacseréből állt. A „mintha testvérek volnánk” formulával a szívességek nyilvántartásának és elszámolásának szükségtelenségére utalt.

Valójában persze ügyelnek arra, hogy tartósan föl ne boruljon az egyensúly, s így e kapcsolat emlékeztet a kalákára. Mégis érdemes külön említeni, különösen akkor, ha komolyan vesszük, hogy a megértés szempontjából fontos annak megragadása, hogy milyen fogalmakban rendezik el a körülöttük lévő világot a gazdaság szereplői. Így a „testvériesség” sem vethető el mint ideologikus, a tényleges csereviszonyokat elleplező metafora.

Ram és Holliday az említettekén kívül még egy területet említ, ahol jelentősége van a családi mintának (Ram és Holliday 1993[165]). Bizonyos kisvállalkozások tulajdonosai túlmennek a *családiasság* metaforikus használatmódján. Tradicionálisabb társadalmakban a kis cégekbeli munkamegosztás az alá- és fölérendeltségi viszonyok kialakításánál szó szerint a családi mintát követi. A szerzők az Egyesült Királyságban működő pakisztáni kisüzemek munkaszervezetéről mutatták ki a családi minta hatását; a férfiak és nők családi szerepei, munkamegosztása, hierarchikus kapcsolata szerint szerveződik a kisüzem belső világa, akkor is, ha nem családtagok az alkalmazottak.

Paternalizmus

Howard Newby figyelt föl arra, hogy a modern farmok némelyikében a munkamegosztás – például a főnök és a beosztottak közötti kapcsolatok – paternalisztikus jellegű, s ez jelentős előnyöket biztosít a tulajdonosnak (Newby 1976[150]). Itt, s szempontunkból ez a lényeg, olyan viszonyokról van szó, amelyeket nem a vezetők alakítottak ki valamilyen vezetési-szervezési megfontolásból a mezőgazdasági üzemekben; a vezetők csak fölhasználtak egy már meglévő, a tágabb társadalmi környezet emberi viszonyait szervező mintát. Newby szerint azokban a térségben alakulhat ki és maradhat fenn a paternalizmus mint domináns kapcsolattípus, ahol a helyi elit multipozicionalitása jellemző, ahol egy csoport uralja a helyi gazdasági és politikai posztokat, és kiemelkedő szerepe van a szimbolikus szférában. Fontos megszorítás, hogy a munkásoknak ne legyen választási lehetőségük különböző munkahelyek között, azaz egy nagy munkaadó uralja a térséget.

A Newby leírta jelenségek nálunk sem ismeretlenek. A magyar néprajzi és szociográfiai irodalom jóvoltából közzismert az uralmi viszonyoknak a mezőgazdasági üzemekben való felhasználása. Például Kiss Lajos említi, hogy az uradalmakban a társadalmi presztízsvizonyok és a „fizetés” szorosabb összefüggésben vannak, mint a fizetés nagysága és a gazdasági teljesítmény, illetve a termelésben a betöltött pozíció és az ezzel járó felelősség. Ez magyarázza, hogy a parádés kocsis fizetése nagyobb volt, mint a béreseké, de még az öregbéresét is meghaladta, noha ez utóbbi összehasonlíthatatlanul felelősségteljesebb pozíciót töltött be (Kiss 1981[99]: 131.). Ebben az esetben a kontrollmechanizmus szerepét (a teljesítmény kikényszerítését és ellenőrzését) nem a bérezés, hanem a hagyományos társadalom uralmi viszonyai töltötték be; a parádés kocsis az uralmi viszonyokban magasabban helyezkedett el, mint az öregbéres, következésképpen magasabb volt a jövedelme is. Ehhez hasonlóan a háború előtt a nagygazda és az öregbéres közötti kapcsolat milyenségét a kettejük közötti vagyoni és presztízskülönbség magyarázza, ami viszont a paraszti társadalom paternalisztikus viszonyain nyugszik, nem pedig a mezőgazdasági üzemben alapozódik meg. A nagygazdák egyszerűen csak fölhasználnak egy már meglévő tekintélyviszonyt. Nincs különbség az üzemen belüli és a hétköznapi életnek formát adó viszony természete között, hiszen mindkettő ugyanazon elvek szerint szerveződik.

Hasonló volt a summásság intézménye is. A falujától hónapokig távol lévő munkacapat fölépítése nem az uradalmakban végzett munka föltételei szerint formálódott. A munka legkisebb egysége nem az egyes ember volt, akit besoroltak a racionális megfontolások alapján kialakított munkaszervezetbe. A legkisebb egységet az otthonról hozott viszonyok szerint megformált munkapárok (házastársak, apa és felnőtt gyereke) alkották, több ember együttműködését igénylő tevékenységnél pedig a megszokott, az életkor és nemek szerinti hierarchikus rend mintegy automatikusan érvényesült. Még a közös szálláshelyen történő elhelyezkedést is a rokonsági és az otthoni szomszédsági viszonyok alakították (Györffy 1983[71]; Kiss 1981[99]).

Alig egy nemzedékkel később, a téészesítéskor ugyancsak a már kialakult falusi paternalisztikus viszonyokat használták fel a mezőgazdasági üzemek megszervezésére és működtetésére; a szövetkezet a családi és falusi viszonyokra épült rá. Mint ismeretes, a hatalom a tekintélyes gazdákat igyekezett rávenni először a szövetkezetbe lépésre, majd e körből került ki a téészek vezetése is. A tekintély, mondanunk sem kell, nem a szűk értelemben vett szakmai-gazdasági tekintélyt, hanem a társadalmi tekintélyt jelentette.

Ma, jó néhány állami gazdaság és téesz felbomlása után a mezőgazdasági termelés újraszerveződésénél ismét szerepet kap a Newby által leírt mechanizmus. Egyes településeken a volt szövetkezeti vezetők ha vállalkozásba kezdenek, az adott községben még a téesz fennállása idején kialakult paternalisztikus viszonyokra támaszkodnak. Főleg ott, ahol sikeres volt a téesz, a vezetők tekintélye nemcsak egy adott szervezet munkamegosztási hierarchiájának a keretei között érvényesül, hanem a tágabb társadalmi környezetben, akár az egész faluban is. A szövetkezetek felbomlása után megszűnt ugyan az egykori vezetőség formális vezető pozíciója, de a volt tagság továbbra is őket tekinti a „helyzet urainak”, tőlük várja, hogy például munkalehetőségekről gondoskodjanak. Sok vezető nem is volt rest kihasználni ezt az új helyzetet, s saját gazdaságukban volt beosztottaikat alkalmazták. A téeszvezetők a szövetkezeten kívül is létező tekintélyviszonyokat használnak fel, amit különösen két dolog tesz lehetővé. 1. Az egykori szövetkezet tagjai volt vezetőiket továbbra is a „helyzet urainak” tekintik, akik képesek arra, hogy megoldják a problémákat, és bizonyos fokig el is várják, hogy gondoskodjanak róluk, azaz a vezetőséget a tagság elismeri helyi elitként. 2. Nincsenek alternatív megélhetési lehetőségek; nincsenek a közelben gyárak, más mezőgazdasági üzemek, ahol a volt téesztagok el tudnának helyezkedni. Ilyen körülmények között rá vannak utalva egyetlen potenciális munkaadóra, aminek következtében akár a két háború közötti mezőgazdasági termelést jellemző munkaszervezeti formák is feléledhetnek. E folyamat néhány településen, legalábbis ami a munkaszervezetet illeti, bizonyos mértékű refeudalizációhoz vezet.

Norris szerint a készen talált paternalisztikus viszonyokat nemcsak a farmergazdaságok, hanem az ipari üzemek is felhasználhatják (Norris 1978[152]). A jelenséget – amelyet ipari paternalizmusnak (*industrial paternalism*) nevezett el – több empirikus vizsgálat is dokumentálta. A 3. fejezetben példaként már említettem, hogy az amerikai tulajdonban lévő Telco Telecommunications vállalat észak-írországi üzemébe a munkások zöme (70 százaléka) – informális úton került, a helyi társadalomban egyébként meglévő kapcsolatainak segítségével (Maguire 1988[130]). David Marsden a harmadik világba telepített gyárak esetében veti fel a bennszülött főnökök irányító szerepével kapcsolatos problémákat (Marsden 1994[134]). Szerinte kifizetődőbb, ha a helyi főnököt teszik meg vezetőnek, tudniillik a helyi társadalomban szerzett tekintély jobban fölhasználható a lojalitás biztosítására, mint ha modern szervezési, vezetési technikákat vezetnének be.

Az ipari paternalizmus (*industrial paternalism*) fontos erőforrása a magyar vállalkozóknak is, bár abban a tiszta formában, ahogyan Norris leírta ezt a jelenséget, nem találkoztunk vele. A paternalisztikus viszonyok kisvállalkozásokba emelhetőségének mégis jó példája lehet a következő eset. Egy budapesti varroda tulajdonosa képtelen volt fővárosi telephelyű üzemében megfelelő fegyelmet kialakítani. Meg volt győződve arról, hogy az alkalmazásában álló fiatal lányok, asszonyok munkaidejüknek a nagy részét ellógnak; gyakori cigarettaszünetekkel, nevetgéléssel, viháncolással telik el az idejük. Miután fegyelmezési kísérletei kudarcba fulladtak, áttette a varrodát egy Veszprém melletti településre, azt remélve, hogy az „engedetlen”, feleselő beosztottak helyett a faluban majd a hierarchiát elfogadni kész alkalmazottakat talál. A valóság túltett a reményein. A varroda vezetésével egy idősebb helybeli asszonyt bízott meg, aki a faluban a szomszédi, rokoni kapcsolatháló megbízhatónak tartott tagjaiból verbuválta az üzem dolgozóit. Az idősebb asszony a már előzetesen megteremtett tekintélyét használta fel. Vezetői hatalma nem az üzemi hierarchiában elfoglalt helyéből származott, hanem a falu társadalmában betöltött pozíciójából. A tulajdonos jó taktikai érzékkel nem maga alakította ki a munkaszervezetet, hanem a vezetőre bízta, hogy a technológia által kívánt munkamegosztást összeegyeztesse az alkalmazottak rátermettségével és az őket összefűző szomszédási, rokonsági kötelékekkel. Ezzel meglehetősen rugalmas, a problémákra azonnal reagálni képes, emellett engedelmes, a falusi munkaerőkölcsök szerint dolgozó munkatársi együtteshez jutott; beosztottjai nem civakodtak, nem szaladgáltak hozzá minden aprósággal, ahogy ez a pesti varrodában naponta előfordult, hanem maguk között oldották meg a helyettesítés, a rekrutáció minden gondját.

Paternalisztikus viszonyok nemcsak a külvilág már kész viszonyaiból, hanem magán a vállalkozáson belül is keletkezhetnek. A tulajdonosok tudatosan törekedhetnek arra, hogy alkalmazottaikkal, illetve az alkalmazottak között olyan kapcsolatokat alakítsanak ki, amelyek nemcsak a racionális munkaszervezés alapelveinek felelnek meg. Az így kialakított kapcsolatok erőforrássá is válhatnak, amit jól példáz az előző fejezetben már megismert Zsike esete, aki életének egy periódusában bőrdíszműüzemet hozott létre, és alkalmazott néhány bedolgozott családtagjaikkal együtt. Amikor bőrdíszműüzemének fölszámolására kényszerült, nem bocsátotta el beosztottait, hanem alkalmazta őket új, a korábitól merőben eltérő ismereteket, tapasztalatokat igénylő vállalkozásában is. Munkatársai megtartásának egyrészt morális, másrészt racionális indítéka volt. Úgy érezte, hogy gondoskodnia

kell az embereiről, nem teheti őket az utcára. Másrészt az alkalmazottakban olyan erős volt a lojalitás, hogy ezzel mint tőkével számolhatott. Zsike pékséget nyitott; a sütőüzem és a bolt megteremtésében az alkalmazottaknak oroszánrészük volt: maltert keverték, téglát hordtak, vizet, gázt, villanyt szereltek, azaz végeredményben úgy viselkedtek, mint ahogy ilyen esetben a rokonsági, szomszédsági kapcsolatokban szokásos és elvárt. Az építkezés befejezése után a nők a kenyérboltba kerültek eladónak, a férfiak pedig kitanulták a pékmesterséget.⁴

Patrónus-kliens kapcsolat

A szívességi cserekapcsolatok fontos kritériuma a felek szimmetrikus társadalmi helyzete. Az egymásnak munkát vagy egyéb ajándékot adó felek törekszenek arra, hogy szimmetrikus viszonyukat meg is tartsák, azaz a kapott szívességeket maradéktalanul „megfizessék”. Vannak azonban olyan helyzetek, amikor a szívességet adó és kapó társadalmi pozíciója nem azonos, ami az ajándékozás szimmetriáját is megbontja. A kedvezőbb társadalmi pozícióban lévők ugyanis törekedhetnek arra, hogy több szívességet nyújtsanak, mint amennyit kapnak, ezáltal tartósan lekötelezik klienseiket.

Patrónus-kliens kapcsolat a munkaszervezeten belül

A munkaszervezetekben adódhatnak olyan ismétlődő feladatok, amelyeknek elvégzésére a főnökök nem tudják rávenni beosztottaikat a hierarchia adta lehetőségekkel, például parancssal, ösztönzéssel. Mondjuk ha egyes feladatokat szokatlan időben szükséges elvégezni, esetleg az éjszaka kellős közepén kell az alkalmazottaknak kiugrani az ágyból, ennek biztosítására nem mindig alkalmas a hierarchia.

Egy Nyíregyháza melletti település mezőgazdasági vállalkozója, aki nagy területű gyümölcsösrel (is) gazdálkodott, mesélte, hogy a kritikus időszakokban éjszaka figyelemmel kíséri az időjárás előrejelzéseket, s ha úgy fordul az idő, azonnal telefonál a fiúknak, akár éjszaka két órakor is, haladéktalanul kezdjék meg a permetezést. „Normál” alkalmazottak aligha kérhetők meg ilyen munkákra, legalábbis csak nagyon ritkán, extrém helyzetekben. Emberünk rokonait alkalmazta, ám a rokoni kapcsolatokat patrónus-kliens viszonyra alakította át rendszeres ajándékozásuk révén; például ha betegek voltak, nem kellett táppénzre menniük, megkapták a teljes fizetésüket, sőt még plusz anyagi segítségre is számíthattak ilyenkor. Az volt a szokás, ha gondjuk-bajuk volt, a főnökhöz fordultak, aki mindig segített. Ezáltal tartós elkötelezettség jött létre, ami alapot adott arra, hogy olyan feladatok elvégzésére is megkérhetők legyenek az alkalmazottak, amelyre normál munkaszervezet keretei között nem kerülhetett volna sor.

Patrónus-kliens viszony – a piaci koordináció kiegészítése

Geertz az indonéz terepen tanulmányozott bazarereskedelem egyik lényegi elemének azt tartja, hogy a nagyobb kereskedők a velük üzleti kapcsolatban álló kisebb kereskedőknek hitelt adnak, és az a legfőbb törekvésük, hogy megakadályozzák e hitelek visszafizetését – például folyton haladékokat adnak, vagy a korábbi összegeket újabakkal toldják meg (Geertz 1963[59]). Egyébként ez lefelé is megismétlődött, a hitelt kapó maga is adott kölcsönt a nála szerényebb kereskedőnek, s ezt ugyancsak nem igyekezett visszakapni. Az egyensúlytalanság fönntartásának az a magyarázata, hogy a rendkívül széttagolt, töredezett, egymással éles konkurenciaharcot vívó egységekből álló bazarereskedelemben a vállalkozók a leírt hitelezési gyakorlattal biztosítják a tartós partneri kapcsolatot. Az adósoknak viszont az az állandó törekvésük, hogy kiszabaduljanak ebből az egyoldalú, a másik fél által diktált feltételek szerint megszervezett hierarchikus viszonyból.

⁴ A paternalisztikus viszonyok vállalkozásba vonása nem csak a kis- és közepes, hanem a nagyvállalatok esetében is erőforrást jelenthet. Oleg Kharkhordin az orosz nagyvállalatok vezetőinek magatartását elemezve jutott arra a következtetésre, hogy mind a vezetők egymás közötti viszonyát, mind a vezetőknek az alkalmazottakkal kapcsolatos értékrendjét a paternalizmus jellemzi (Kharkhordin 1994[95]). Még a tervgazdaság idejében kialakult a lojalitás, a kölcsönös segítség és felelősség rendszere az egymással hagyományos partneri viszonyban lévő vállalatvezetők között. Kharkhordin szerint az orosz paraszti közösségekre, a krugra és a mirre emlékeztet a vállalatvezetők „közössége”; a közösségi élet családi vonásokat mutat. Ezzel magyarázható, hogy 1992-ben a nagyvállalatok vezetői egymás között a régi árkalkulációt használták, miközben az „idegenekkel” piaci áron kereskedtek. A paternalizmus az alkalmazottakkal kapcsolatban is megnyilvánul: a vezetők elsődrendű törekvése a dolgozókról való gondoskodás, például az emelkedő élelmiszerárakkal szemben úgy védik meg a munkások jövedelmét, hogy barterrel szereznek élelmet, vagy saját mezőgazdasági üzemet létesítenek, ahol megtermelik a dolgozók számára a zöldséget és a húst.

Hofer Tamás a tartós lekötöttség kialakításának és fönntartásának valamelyest eltérő gyakorlatáról számol be (Hofer 1998[84]). A bazarkereskedelemben a hitelkihelyező erőszakosan, legalábbis fondorlatosan tartotta fenn az egyensúlytalan helyzetet, úgy ügyeskedett, hogy ne kapja vissza a kölcsönt. Átány paraszti világában viszont a szívességet kapó úgy értelmezte a kapott szívességet, hogy megbízhatósága, odaadása, azaz szimbolikus tőkéje okán kiérdemelte azt. A szívesség gazdasági tartalmát a két fél igyekezett elrejteni, társadalmi-szimbolikus áruhába öltöztetni. A tanyakertben összejárás, a tanyázás egy módosabb gazdánál baráti, férfi-összejövetel volt, s ennek mintegy járulékos elemeként értelmezték a szívességcserét.

A rendszeres tejajándékok, a szegényebbek kisegítése fuvarral azt eredményezte, hogy ha a gazda az esti beszélgetés során mintegy melleleg megjegyezte: holnap trágyát hordok, biztos lehetett benne, hogy másnap kora reggel jó páran megjelennek nála segíteni. A patrónus-kliens viszonyt lényegében a munkaerőpiac helyettesítésére használta; önként jelentkeztek a munkások.

Ma is használják a patrónus-kliens viszonyt a munkaerőpiac kiegészítésére, mederbe terelésére. Egy szatmári gazda, megtapasztalva, hogy a munkacsúcsok idején nehezen jut napszámosokhoz, illetve a munkaerő minőségi kínálata sem megnyugtató, a falujában élő nyugdíjasoknak géppel rendszeresen megmunkálta a földjeit. A nyugdíjasok pedig dohánytöréskor, metszés idején napszámot vállaltak nála, amiért, mint bárki más, pénzt kaptak. Hasonló tapasztalatot szereztem tokaj-hegyaljai terepmunkám során. Itt a gazdák rászoruló szomszédait, rokonaikat stb. rendre kisegítik kisebb kölcsönökkel, a családból kikerült gyerekruhákkal, játékokkal, így kialakítanak egy stabil napszámosi kört, akikre számíthatnak a napszámosmunka iránti túlkereslet (például szüret) idején is.

Végül még egy példát ismertetek, amelyben az egyik fél a bedolgozói – piaci – kapcsolatot próbálta meg patrónus-kliens viszonyra alakítani. Egyenlőtlenségek (aszimmetriák) piaci partnerek között is létrejöhetnek, ahogy erről többen is beszámoltak (Brusco 1986[22]; Best 1990[17]); Bögenhold szerint pedig sok önfoglalkoztatónak kisebb a mozgástere, mint a bérmunkásoknak (Bögenhold és Staber 1991[21]). Még a szimmetrikus kalákakapcsolat is átalakulhat patrónus-kliens viszonyra, mint ahogy ezt a következő eset mutatja. Az egyik Pest megyei polgármester, még a nyolcvanas évek elején, jó kapcsolatai révén fillérekért vásárolt leselejtezett esztergagépeket, amelyeket a bedolgozói hálózatba bekapcsolódni akaró, de géppel nem rendelkező ismerőseinek adott oda. Bérleti díjat nem kért, de kikötötte, hogy a használat fejében fel kell újítani a lestrapált gépeket. S kilátásba helyezte: ha lesz majd pénzük, a gépeket megvásárolhatják. (Eddig az ügylet kaláka típusú cserének tekinthető.) A kipofozott gépekért azonban irreálisan magas árat szabott (az eredeti ár tízszeresét), így a legtöbben nem tudták vagy nem is akarták megvenni a használatba kapott gépet. Ezzel aszimmetrikus patrónus-kliens kapcsolat alakult ki, a bedolgozók a számukra megfizethetetlen berendezés szívességi használói lettek. Ezt igyekezett kihasználni a polgármester, s a megrendelések révén próbált hasznot húzni. A patrónus-kliens viszony egyébként nem sokáig maradt fenn, mert előbb-utóbb mindenki szerzett olcsón egy öreg berendezést, helyrehozta, s visszaadva a kölcsönben nála lévő esztergagépet, a maga urává vált.

Racionális, piaci jellegű szívességcsere – kaláka a kisvállalkozók között

A kaláka úgyszólván időtlen, vagy ahogy Sik Endre e csereforma ködbe vesző múltjára utalva jelzi: „örök” (Sik 1988[182]); átvészelt számtalan termelési módot, társadalmi berendezkedést. Néha eltűnik, majd újra fölbukkan. „A kölcsönös segítségnek ezt az évszázados gyakorlatban kifejlődött jogi népszokását időnként elhagyták, majd a szükség megint előtérbe hozta.” (Tárkány Szücs 1981[194]: 629.) A szükség az átalakuló piacgazdaságban is fennáll, bár a kaláka jelentősége nem korlátozható pusztán erre az időszakra. Sik Endre szerint a tökéletes piac volna az egyik feltétele a kaláka megszűnésének. A kicsik számára viszont a piac soha nem lehet tökéletes (egyébként sem lehet tökéletes, de ez most nem tartozik ide): mivel szűkösek az erőforrásaik, nem képesek mindent (munkaerőt, nyersanyagot, alkatrészeket, szolgáltatásokat) a piacon megvásárolni; emellett méreteikből adódóan ki vannak téve partnereik inkorrekttségének: szerződészegésnek, a fizetési kötelezettségek elmulasztásának. Ez ellen csak úgy védekezhetnek, ha tranzakcióik egy részét a piacról az általuk jobban ellenőrizhető társadalmi mezőbe terelik át. (E probléma részletes kifejtésére a 8. fejezetben kerül sor.) Az átterelés egyik módja az,

hogy a piaci kapcsolatot kaláka típusú kapcsolattal helyettesítik. A kaláka az önálló számára valóban „örök” kapcsolatszerveződési mintának számít.

Sik Endre a kalákát a hasonló társadalmi helyzettel jellemezhető háztartások közötti munkacserének tartja, bár nem zárja ki az aszimmetriát sem. A cserét a piac vagy a redisztribúció tökéletlenségéből származó hiány kényszeríti ki, stabilitását pedig társadalmi beágyazottsága adja. A pillanatnyi egyensúlytalan állapotokból hosszú távon kialakul a résztvevők között a cserék egyensúlya. A kalákának sajátos időbeli ritmusa van, amelyet egyrészt a cserék egymásra következésének üteme, másrészt a cseresorozat teljes fennállási ideje határoz meg. E kétféle idő alapján adja meg Sik Endre a kaláka lehetséges ritmusképleteit, amelyből kettőt emel ki és elemez részletesebben. Ezek közös sajátossága, hogy hosszú ideig fennálló, tartós kapcsolatok keretei között zajlik a csere. Különbőségük pedig a szívességek és a viszonzásuk között eltelt idő más-más hosszából adódik: az egyik típusban rövid időtáv választja el egymástól a cseréket, a másikban hosszabb. A cserék között eltelt időnek a szívességek elszámolhatósága ad jelentőséget. Ha ugyanis túl sok idő telik el a szívesség és a viszonzás között, nehezebben mérhető össze az „adok” és a „kapok”, körülményesebb az adminisztrálásuk is, és elhomályosulhat az ügylet gazdasági tartalma, s a csere szinte altruista kapcsolattá lényegül át. Ha pedig a viszonzás azonnal követi a szívességet, akkor a tranzakció könnyen átcsúszhat a piaci cserébe. Az időbeli sajátosságok elemzésével jól kijelölhető az a sáv, amelyen belül a csere kalákának minősül, amit egyik oldalról az altruista szívességnyújtás, a másiktól pedig a piaci csere határol. Éppen ez a sáv az, amelyben a kisvállalkozók is lebonyolítják az információk, szívességek, eszközök, anyagok, munkák környezettel való cseréjét.

Sik Endre elemzését két ponton tágítom ki, hogy alkalmassá váljék a kisvállalkozások tranzakcióinak megértésére. A kaláka nemcsak munkacsere, hanem információk, eszközök, anyagok cseréje, berendezések időleges használatba adása más, előre nem látható szívességek fejében, sőt kölcsön nyújtása is, beleértve a pénzkölcsönt is. Ezt egyébként Sik sem zárja ki: „Mivel a kaláka vizsgálatára koncentrálok, ezért el kell hagynom az elemzésből számos olyan cseretevékenységet, amelyek minden lényeges jellemvonásukban megegyeznek a kalákával, csak éppen nem munkát cserél mindkét háztartás a csere során.” (Sik 1988[182]: 184.) Mivel a munkacsere minden lényeges vonásában megegyezik más, nem piaci, hanem társadalmi hálózatokon keresztül zajló természetes cserével, kitégítható a kaláka fogalma.

A néprajzi irodalom sem kizárólag a munkacserét nevezi kalákának. Hajdú Farkas-Zoltán a hopsa intézményét vagy a bajbajutottak ellenszolgáltatás nélküli segítségét is idesorolja (Hajdú 1995[72]). Tárkány Szücs Ernő kalákaként említi a gyászoló család vagy a gyermekágyas asszony élelemmel való ellátását is (Tárkány Szücs 1981[194]). Egyébként az ellenszolgáltatás nélküli segítség is egyfajta sajátos csere, tudniillik egyfajta biztosítási rendszer; a bajbajutott elvárhatja a segítséget. Hajdú Farkas-Zoltán a székely kalákát kiterjedt biztosítási rendszerként ábrázolja, amelyben minden csapásra (rossz krumplitermés, tűzvész stb.) szakosodott egy-egy kaláka.

A másik bővítési pont: a kaláka meghaladhatja a háztartás kereteit. A néprajzi irodalom számos olyan kooperációs formát tart nyilván, amely a termelésben való együttműködést jelent. Bár a tradicionális parasztgazdaságban a háztartás nincs a termeléstől elválasztva, a kalákák egy része mégiscsak a mezőgazdasági termelőtevékenységhez kötődik, a szántáshoz, vetéshez, aratáshoz, szürethez (Tárkány Szücs 1981[194]).

A kilencvenes években a kaláka hosszabb szünet után újra fölbukkant a mezőgazdaságban, ott pedig, ahol nem hagyták el, megnőtt a jelentősége. A rendszerváltás előtt is alkalmazták persze a kalákát a háztáji gazdaságban, de ez a munkák cseréjére korlátozódott, és nem terjedt túl a rokonság, szomszédság körén (Sik 1988[182]). Az agrárvállalkozások megjelenésével viszont megjelent a nem rokoni vagy szomszédsági kapcsolatokra alapozott kaláka is; a gazdasági társaságok közötti tranzakciók egy része is ebben a formában zajlott. Tipikusnak tekinthető az a megoldás, melyet T.-ben, egy Borsod megyei településen alkalmaztak. A téesz két, kft.-ként működő utódszervezetre, valamint néhány kisebb gazdaságra bomlott 1994-ben. Mivel egyik gazdasági társaságnak sem volt meg a szükséges gépparkja, kiegészítették egymást; nemcsak a gépeket adták kölcsön, hanem a kezelőiket is. Ezt a cserét, bár a háztartástól elválasztva bonyolódott, nem zárhatjuk ki a kalákából. Külön érdekessége az esetnek, hogy az utódszervezetek nem a szolgáltatások piaci elszámolását választották, hanem a kaláka formát, annak ellenére, hogy nem volt felhőtlen a szövetkezet vagyonának megosztása közöttük a szövetkezet fölbomlásakor.

Kaláka jellegű tranzakciók nemcsak a mezőgazdaságban bonyolódnak. Egy famegmunkálással foglalkozó kft.-ben az egyes műhelyek önálló elszámolási egységek, a műhelyek között pedig kalakázás folyik; rendszeresen végeznek apróbb munkákat egymás számára, szívességi alapon. Kialakult egy nehezen definiálható, ahogy egy interjúalanyunk mondta: „érzésre” alapozott mérték, amelyen fölül már nem szívességnek számít az elvégzett munka. Az említett két példában közös, hogy munkacseréről van szó (lényegében idesorolható a géppel végzett munka is), amely nem háztartások, hanem termelési egységek között zajló, szakosodott csere: néhány, a termelést érintő probléma megoldására használják, és soha nem terjesztik ki a háztartást érintő területekre, például a házépítésre.⁵

A munkacserét az áttekinthetőség: összemérhetőség, szimmetria és a jól kivehető ritmus jellemzi. Mivel a kalákában rendszerint ismétlődő munkákról van szó, kialakul ezeknek valamilyen becsült, közösségileg elismert értéke, ami egyrészt lehetővé teszi az összemérhetőségüket, másrészt kalkulálhatóvá a viszonzásuk idejét. Ha elhagyjuk a munkacsere területét, ingoványos talajra érünk: a szívességeket gyakorta nem lehet összevetni, egymásra következésük idejét nem lehet meghatározni. Például egy adott ismeretségi körbe tartozó emberek között kialakulhat az a gyakorlat, hogy használják egymás műhelyét; olyan munkákat végeznek, amelyekhez otthon nincs megfelelő gépük, esetleg alkatrészt, egy darab anyagot stb. kérnek. Szívességnek számít mások olcsó beszerzési lehetőségét kihasználni, vagy tanácsot kérni egy-egy műszaki megoldást illetően. Ezeket a szívességeket nehéz volna közös nevezőre hozni, s mivel nem ismétlődők, nem alakulhat ki közöttük jogi népszokásként valamilyen cserearány. Ezek az esetek a főttebb már említett biztosítás típusú kalákára hasonlítanak, azzal a nem lényegtelen különbséggel, hogy nem baj elhárítására, hanem problémamegoldásra szerveződnek, nem defenzívek, hanem offenzívek: a gyarapodást szolgálják, miként a munkacsere is.

Az iménti példában egymás műhelyének kölcsönös használatát, információk, alkatrészek cseréjét említettem. A felsorolt javakkal nem mindenki rendelkezik egy adott térségben. A tradicionális biztosítási elvű kalákában bárki részt vehet, sőt Hajdú Fakas-Zoltán leírása szerint gyakorlatilag egy falu teljes lakossága is beletartozhat a résztvevők körébe, a kalákakapcsolatok határát a rokonsági, szomszédsági viszonyok terjedelme szabja meg. A kalákából csak a mások bizalmával való visszaélés, azaz erkölcsi inkompetencia miatt záródhat ki valaki. Az utóbbi években létrejött kalákák viszont szakosodott⁶ cserekapcsolatok. Ez az új forma is ráépül egy adott település bizalmi viszonyaira, de csak azok a személyek tartoznak bele, akik csereképesek. Egy-egy térségben (mint nemsokára látni fogjuk a Galga mentéről hozott példában) széles hálózat alakulhat ki a szakmunkások között. A hálózat tagjai információkat, műszaki megoldásokkal kapcsolatos ötleteket, alkatrészeket, azaz gyakorlatilag minden olyasmit cserélnek egymás között, amit az egy szakmabokorba tartozó emberek fölhasználhatnak.

A biztosítás elvű kalákát az jellemzi, hogy sok résztvevőjének kell lennie, mivel a kockázatok így jobban megoszthatók, tudniillik a szívesség és viszonzása közötti idő lehet egészen hosszú. A szívességek ugyanis nem párok, hanem egy csoport tagjai között áramlanak; X. ad valamit Y.-nak, Y. viszont nem feltétlenül X.-nek adja vissza a szívességet, hanem Z.-nek. A sokszereplős kalákában az egyes tagok által nyújtott „szívességadagok” kicsik, nem megterhelők az egyénre nézve. Végül megismételjük: a biztosítás elvű „modern” kaláka szakosodott, egy szakmán, illetve szakmacsoporton belül számba jöhető szívességek áramlanak a tagok között. (Tehát nemcsak vállalkozók kapcsolódnak össze, hanem a hasonló szakmához tartozók!)

Az önállóodó környezete lehet ellenséges a vállalkozással szemben, mint ahogyan ezt a 3. fejezetben láttuk. Ebben az esetben az egyén visszahúzódik, és ha rá tudja venni házastársát, gyerekeit, családján belül szervezi meg a vállalkozását. Ha szerencsésebb, környezetének családján túli övezeteit is bekapcsolhatja gazdasági tevékenységébe. Ennek egyik lehetősége, hogy föléleszt történelmileg már kialakult együttműködési formákat, annak érdekében, hogy hozzájusson olyan szolgáltatásokhoz, amelyeket nem képes maga elvégezni, illetve nem akar vagy tud megfizetni: szívességcseré viszonyba vonja környezete gazdasági aktorait. Ezt példázta a mezőgazdasági társaságok közötti gépkölcsönzés. A másik lehetőség az, ha az egyén vállalkozását már egy szívességi cserekapcsolatokkal berendezett világban kezdi meg.

⁵ Eric Wolf a paraszti koalíciókat elemezve megkülönbözteti az egy érdek mentén létrejövő, azonos társadalmi helyzetben lévő emberek kapcsolatait, ezeket poliadikus, egyszálú koalíciónak nevezi (Wolf 1973[208]). Lényegében az imént említett kaláka is besorolható ebbe a típusba.

⁶ Szakosodott kalákákról Tárkány Szücs Ernő is tesz említést (Tárkány Szücs 1981[194]), de ezek inkább alkalmilag szerveződött munkacsapatok.

A Galga mentén végzett kutatásunk a most vázolt, biztosítás elven működő kalákákat regisztrált, amelyeknek tagjait csereképes szakmunkások, vállalkozók alkották. Ezek a kalákák meglehetősen nagy terjedelműek voltak, több településen átívelve átfogtak egy teljes régiót. Terepmunkánk tapasztalatai szerint a két szívességi „cserevéponton” Gödöllő és Hatvan volt. A nagy fesztáv létrejöttét a nyolcvanas években e térségben működő bedolgozói hálózat tette lehetővé: az egymást nem feltétlenül ismerő emberek alkotta latens makrocsoporton belül nagy valószínűséggel jöttek létre szívességcserek, amelyek egy nagy, a biztosítás elvén működő kalakává szerveződtek. A nagy kalakán belül számtalan kisebb terjedelmű, így nagyobb szívességtétű kalaka is létezik, ahol a kockázatot a szorosabb barátságokból, szomszédságból adódó társadalmi ellenőrzési lehetőség mérsékli.

A szívességcsere a vásárlók egy adott térségben tartását szolgálhatja. Gyakori, hogy az egy szakmacsoporthoz (például autószerelés) tartozó mesterek egymáshoz küldik a megrendelőiket; például az autóvillamossági szerelő ajánlja karosszerialakatos ismerősét, és viszont. Így a hálózat egyik pontján jelentkező vevő nagy valószínűséggel eljut a hálózat más pontjaira is. Az ilyen csoportok, amennyire kutatási tapasztalataimból meg tudom ítélni, még Budapesten is jól körülhatárolhatók lokálisan.

Kooperáció a kisvállalkozások között

A vállalkozások térbeli tömörülésének formái

Annak, hogy egy adott térségben működő kisvállalkozások között kooperáció jöjjön létre, s ezáltal kilépjenek a lokális piacról, több feltétele van. Mielőtt e szűkebb témákra rátérnénk, tekintsük át röviden, hogy a vállalatok, vállalkozások térbeli egymásmellettségének pusztá ténye milyen gazdasági előnyöket rejt magában. Egyelőre tehát eltekintünk a kooperációtól, és csupán a térbeli egymásmellettségből adódó előnyök megértésére koncentrálnunk.

Különböző módon hat a kisvállalkozásokra és a vállalatokra a térbeli tömörülés. Előbbiek számára ez nem magától értődő előny, amennyiben a lokális piacra termelnek vagy nyújtanak szolgáltatásokat, hiszen számuk növekedése egy adott térségben a piac szűkülését vonja maga után. Csak akkor kovácsolhatnak ebből a maguk számára hasznot, ha kooperálnak, és bekapcsolódnak a nemzeti piacba. A vállalatok esetében viszont, tekintve, hogy működésük független a helyi piactól, kézfoghatóbbak a hasznok.

A vállalatok, iparágak térbeli koncentrációja jól ismert, például Bazel a vegyipar és a gyógyszergyártás, Genf az óragyártás, Solingen az evőeszközök készítésének világszerte ismert központja, de USA északkeleti peremén található a feldolgozóipar fele, Detroitról pedig mindenkinek az autógyártás jut eszébe. Mi a tömörülés oka? Bizonyos ágazatok esetében a piac közelsége kielégítő magyarázatot nyújt. Például a két háború közötti időben a városok körül kertészetek sokasága működött, amelyek a városi piacra termeltek. Más esetben a nyersanyaglelőhelyek közelsége lehet a magyarázat, elég a Ruhr-vidéki nehéziparra gondolni.

Megint más esetben viszont a földrajzi tömörülés egyedüli oka, hogy a vállalkozók, éppen mert tevékenységük sem a piac, sem a nyersanyag közelségére nincs ráutalva, valamilyen kellemes, barátságos vidéket szemelnek ki maguknak. Ezeket az övezeteket Sun Beltnek szokás hívni, utalva az elnevezéssel a tömörülés egyedüli okára. Ilyen övezetnek tekinthető például a Szilícium-völgy vagy Kelet-Anglia, ahová a londoni elektrotechnológiai, biotechnológiai vállalkozások költöztek ki az 1980-as évek végén.

Van rá eset, hogy még annyi ürügy sincs a tömörülésre, mint amennyit fentebb a napfényes övezetekkel kapcsolatban említettem. Krugman (2003[103]) a szőnyeggyártás Daltonban történő meghonosodását ismerteti annak példaként, hogy alkalmanként csupán a véletlenül múlik, mely városban, földrajzi térségben települ meg egy adott iparág. A történet a következő: a 19. század végén egy fiatal lány csomózott szőnyeget készített esküvői ajándékként. A szőnyeg nagy sikert aratott, nagyon sokan kérték tőle, szőjön nekik is valami hasonlót. A kéréseknek alig tudott eleget tenni, s egy idő után már vállalkozásban kezdte készíteni darabjait. Később aztán utánczó is akadtak, Dalton kezdett híres lenni arról, hogy ott szép szőnyeget szőnek.

Véletlen és útfüggés

Példánk azt illusztrálta, hogy véletlenül is elindulhat egy iparág tömörülése, és ha a koncentráció eléri egy kritikus nagyságot, akkor visszafordíthatatlanná válik a folyamat. A jelenséget a Pólya-urna-moddal illusztrálhatjuk (Arthur 1990[6]). Tegyük egy halom színes golyót egy urnába (legalább három szín legyen, s minden színből azonos számú golyó), majd találomra emeljük ki két golyót a halomból. Legyen az a szabály, hogy amennyiben különböző színűek, tegyük őket félre, ha megegyezik a színük, rakjuk vissza ezeket az urnába. Tegyük föl, hogy elsőre két pirosat húztunk. Visszarakjuk őket. Emeljük ki újra két golyót, s járjunk el a fenti szabály szerint. Ismételjük meg a húzásokat néhányszor. Ha a véletlen úgy hozza, hogy még pár alkalommal két piros golyót húzunk, megváltozik a piros és a többi szín aránya az urnában, azaz nő a valószínűsége annak, hogy újra két piros golyót emeljük ki, végül visszafordíthatatlanná válik a folyamat.

A tömörülések is a Pólya-urna logikáját követik. Véletlenszerű, hogy hol kezdenek el sűrűsödni egy adott iparágba tartozó vállalatok, ám ha a koncentráció eléri egy kritikus nagyságot, visszafordíthatatlanná válik a folyamat. Az adott iparágban újonnan induló vállalatoknak jó okuk van arra, hogy oda helyezték telephelyüket, ahol már működnek hasonló vállalatok.

Melyek ezek a jó okok?

Krugman (2003[103]) három okot említ.

1. A munkaerőpiac egyesítése. Érvéle szerint az A és a B városban működő vállalatok ha úgy döntenek, hogy ugyanabba a városba települnek, akkor egyesítik a munkaerő-keresletet. Ebből kétféle előny is származik, részint kiegyenlítődik a munkaerő-kereslet, részint pedig mérséklődik a béringadozás.
2. Növekvő mérethozadék. Ahol több vállalat tömörül, ott lehetővé válik, hogy nagyobb volumenű szolgáltatást vagy kiegészítő tevékenységet kínáló cégek is odatelepeljenek, mivel jó esélyük lesz portékájuk eladására.
3. Technológiai áttérjedés. Az egymás mellett működő vállalatok szakemberei között gyakoribb lesz a kontaktus, ami az új megoldások, újítások gyorsabb terjedését vonja maga után.

A tömörülés formái

I. Agglomeráció.

Ipari telephelyek egymásmellettiése, a vállalatok különböző iparágakba is tartozhatnak.

Előnyei a fentebb említetteken túl: szolgáltatások nagyobb kínálata, logisztikai feladatok megoldása olcsóbb.

II. Ipari parkok

A kormányzat, helyhatóságok által tudatosan létrehozott telephelyek; infrastruktúra, őrzés, banki szolgáltatás stb.

A politikai cél: a munkanélküliség kezelése, tartós munkaerő-kereslet teremtése.

Az ipari parkokban rendszerint nem egyetlen iparágba tartozó vállalatok települnek, mivel a kialakulás nem spontán, hanem a kormányzat, önkormányzat tereli (adókedvezményekkel, olcsóbb bérleti díjjal) a beköltözést. A beköltöző vállalatoknál a politika a várható foglalkoztatási hasznot mérlegeli, s közömbös számára, hogy milyen iparágba tartoznak.

III. Ipari körzetek

Észak-Olaszországban a legismertebb, Torinótól délnyugatra ékszerészek, Prato textilközpont, de bútór-, kerámia- és cipőgyártásra szakosodott ipari körzetek is vannak. Az ipari körzetek az 1980-as évektől az olasz ipar legdinamikusabban fejlődő ágazata. Rövidesen részletesebben is lesz róla szó.

IV. Klaszterek

Hasonlóan az ipari parkokhoz, létrejöttükben a politika is szerepet játszik. Egy régióhoz tartozó kutatóintézetek, egyetemek, cégek és beszállítók közötti hosszú távú együttműködés. Ma már Magyarországon is vannak klaszterek.

V. Inkubátorházak

A kisvállalkozások indulását segíti (műhely, iroda, tárgyalók). Az inkubátorházból a kisvállalkozásoknak egy-két év után ki kell költözniük.

A kisvállalkozások térbeli közelsége

A térbeli tömörülésből származó előnyök számbavétele és a tömörülési formák felsorolása után vegyük szemügyre részletesebben a kisvállalkozásokra vonatkozó tanulságokat. Bengt Johannisson és Ola Alexanderson tipizálta a vállalkozók térbeli közelségéből adódó együttműködési formákat (Johannisson és Alexanderson 1994[87]). Típusaik elhelyezhetők egy skálán, amelynek egyik végpontján a leginkább tradicionális jellegű kooperációt jelölő *habitat*, a másikon pedig a *miliő* fogalmával jelölt legmodernebb együttműködési forma áll.

A szerzők a *habitat* terminussal a hagyományos társadalmakra jellemző együttműködési módot jelölik. Példaként a zárt településeken élő kiskereskedők összefogását említik. Az összefogás piacsabályozás: kizárják az új szereplőket, illetve elejét veszik annak, hogy bárki megerősödjék a többiek rovására. A cél egyszerű, és kendőzetlenül meg is fogalmazzák: a kialakult gazdasági és társadalmi egyensúly megőrzése. Az együttműködés nem tisztán gazdasági természetű, mivel az érintett családok kapcsolatai a hétköznapi életben is elevenek, összejárnak, fiaik, lányaik egymás között házasodnak. Az együttműködés a mindennapokba ágyazott, a tagok alkotta csoport spontán módon strukturált, nincs vezetőség, amely koordinálná a résztvevők tevékenységét, ha baj van, összedugják a fejüket, és kisütnek valamilyen megoldást. A *habitat* fogalma az alapvetően konzervatív, védekező jellegű kooperációt jelöli, amely a hosszú évtizedek alatt kialakult monopolisztikus helyzet fenntartására szolgál. Arra irányul, hogy a profitot ne kelljen az újonnan jöttekkel megosztani.

A szerzőpáros a *habitat* fogalommal kapcsolatban kiemeli a tér társadalmi meghatározottságát, amelyben a vállalkozók együttműködése létrejön. A szociális tér a milió fogalmával szembeállítva kap jelentőséget: ez utóbbi terminus olyan együttműködést jelöl, amelyben a térnek nincsen társadalmi vonatkozása, egyszerűen egy helyet jelent, ahol a fizikai közelség lehetővé teszi a vállalkozók együttműködését; ilyen például az inkubátorház vagy az ipari park

A milió tulajdonképpen a vállalkozók, műszaki szakemberek inspiráló együttléte (Maillat 1990[131]). A térbeli közelség lehetővé teszi gyakori találkozásukat, s ez lendületet adhat az egész térség fejlődésének. A milió nem jelent feltétlenül kooperációt (lehetséges persze együttműködés is a vállalkozók között, például az ipari parkokban nagy a valószínűsége annak, hogy a cégek között kialakul a kutatási-fejlesztési feladatok megosztása, beszállítói hálózat jöhet létre stb.), a fogalom inkább az üzletembereknek a térbeli közelségből adódó gyakori együttléteire utal.

A cégek térbeli közelsége nem vezet automatikusan a milió kialakulásához, mivel az üzletemberek, műszaki szakemberek közös technikai, gazdasági érdeklődésén túl más kulturális tényezők is befolyásolhatják egy térség vállalkozói potenciálját. Hazai kutatások (Makó 1997[132]) feltárták, hogy a székesfehérvári ipari parkokba települő külföldi cégek mintegy szigeteket alkotnak. Bármennyire kézenfekvő lenne is az ellenkezője, a külföldi vállalatoknak kevés beszállítói és elenyésző nagyságrendű közös kutatási-fejlesztési kapcsolata van a közvetlen környezetükben. Ebből arra lehet következtetni, hogy csak ott van esély a vállalkozásokat stimuláló milió kialakulására, ahol a térbeli közelség mellett a vállalkozók és a műszakiak kulturális háttere azonos: ha hasonló módon értelmezik a problémákat, például kölcsönösen feltételezik egymásról, hogy a munkafegyelem, a szállítási határidő, a minőség kérdéseiről egyformán vélekednek.

A *habitat* és a *milió* fogalmával jelölt két pólus között sokféle formája fordulhat elő a vállalkozók térbeli közelségből adódó együttműködésének. Az együttműködés az információk, anyagok, szerszámok cseréjétől a vevők egymáshoz küldésén keresztül a közös vállalkozásokig terjedhet. Az információcsere, egymás kisegítése szerszámokkal lényegében kaláka, még ha vállalkozók állnak is mindkét oldalon. A vevők hálózatban tartásáról is volt már szó. Most a közös vállalkozás lehetőségeit vesszük részletesebben szemügyre.

Az olasz gazdaság nem kis részben az úgynevezett ipari övezeteknek köszönheti a sikerét. Az ipari körzetek legfőbb jellemzője, hogy egy földrajzilag körülhatárolt területen élő kisvállalkozók tevékenységét a termék előállítás folyamatában egy koordinátor integrálja. Tipikus, hogy egy leleményes, újjító hajlamú ember kitalál egy új – mondjuk – cipőmodellt, kiállítja a helyi termékbemutatón, vásáron, s ha talál megrendelőt, irodát nyit, ráveszi a környéken élő kisiparosokat (általában 8-12 főt), hogy gyártsák a szóban forgó terméket. A résztvevőknek otthon saját műhelyük van, így a család tagjai is bekapcsolódnak a munkába. A családtagokkal együtt 30–60 fő vesz részt a kooperációban. Az együttműködés méreteiben, gépi felszereltségét illetően hasonlít egy közepes méretű vállalatra, azzal a különbséggel, hogy nem egy üzemcsarnokba koncentrálnak dolgozni, hanem térben szétszórva, s a műhelytulajdonosok nem alkalmazottak vagy bedolgozók, hanem kisvállalkozók. Önállóak, nemcsak formális, jogi értelemben, hanem ténylegesen is: ők döntenek a kisvállalkozást érintő stratégiai kérdésekben.

Az ilyen típusú együttműködésnek az a legnagyobb előnye, hogy az egyenként szerény tőkével és gyártási kapacitással rendelkező kisiparosok komoly megrendelésekhez juthatnak, megjelenhetnek a nemzeti, sőt a világpiacon is. A megvalósítás receptje nagyon egyszerűnek tűnik: egy jó ötlet kivitelezésére össze kell szövetkeznie 8-10-12 kisvállalkozónak, és ki kell alakítaniuk egymás között a megfelelő munkamegosztást. Ez az egyszerűnek tűnő recept arra csábíthat mindenkit, hogy az Olaszországban bevált formákat saját országában is népszerűsítse, esetleg ki is próbálja. Csakhogy az együttműködéshez kevés a kooperációban rejlő előnyök felismerése. Nem elegendő az, hogy néhány ember összejön, és a kölcsönös előnyök racionális belátása alapján szerződést köt egymással a hosszú távú együttműködésre. Könnyű belátni: ahhoz, hogy a termék megállja a helyét a piaci versenyben, minden résztvevőnek egyenletesen, megbízhatóan és mindig a kívánt minőségben kell teljesítenie a maga feladatát. Csakhogy a résztvevők alkalmanként nagyon nagy kísértésnek lehetnek kitéve. Egyikük-másikuk megpróbálhat a többiek ellenében nyerni: takarékoskodni kezdhet az anyagokon, munkán, elvállalhat más, pillanatnyilag jövedelmezőbb megrendelést, ami kisiklathatja a kooperációt. A dezertőrök ellen csak az adhat védelmet, ha az együttműködőket nemcsak a kölcsönös előnyök racionális belátása fűzi össze, hanem társadalmi (rokonsági, szomszédsági, etnikai) kötelékek is.

Az olasz ipari körzetek sikerének az a titka, hogy a helyi kultúrából, társadalmi kapcsolatrendszerből nőttek ki (Sengenberger és Pyke 1990[181]). A 19. század végén alakult ki Olaszországban egy olyan földbérleti rendszer (már maga is a meglévő társadalmi kötelékekre alapozódva), amely ma a keretét adja a kis, családi kézben lévő cégek együttműködésének (Brusco 1986[22][22]). Ennek eredményeképpen a gazdasági érdekek, a piaci szabályozás és a társadalmi kapcsolatok, normák sajátos összeszövődése jött létre, ami az egyéni és a közös érdekek finom kiegyensúlyozottságát biztosítja, s ezáltal válik lehetővé az együttműködő kis cégek rugalmas alkalmazkodása a piachoz.

Az olasz kisvállalkozók kooperációjának feltételei összetettebbek, mint ahogy ezt itt vázoltam (például a helyi politika és a bankok is segítették az ipari körzetek kialakulását⁷). A példa bemutatásával mindössze az volt a célom, hogy rámutassak: a cégek közötti kapcsolatokat nemcsak a piac, hanem a társadalmi viszonyok és normák is szabályozzák. Az olasz példa is mutatja, hogy akkor lehet intenzív a vállalkozásalapítás egy adott térségben, ha a gazdasági szereplők valamilyen módon meg tudják sokszorozni erőforrásaikat annak érdekében, hogy képesek legyenek kilépni a helyi piacról. Ez pedig akkor lehetséges, ha magas az adott térség problémamegoldó potenciálja. Ha a vállalkozók együttműködése kulturálisan is szabályozott, akkor a partnerek nem a rövid távú haszon maximalizálásában, hanem a hosszú távú, kölcsönösen előnyös kooperációban érdekeltek.

A vállalkozók együttműködése és a társadalmi kapcsolatok közötti szoros összefüggésre mutatott rá Yoshiyuki Okamoto (Okamoto 1993[155]). Összehasonlítva az olasz és a japán ipari körzeteket, arra az eredményre jutott, hogy a kis cégek kooperációját, valamint ennek felépítettségét az illető ország társadalomszerveződési mintái nagymértékben befolyásolják. Olaszországban az alulról szerveződő együttműködés a tipikus, amelyben az a vállalkozó, aki kitalál egy új terméket, és megszervezi a kooperációt, nincs vezető pozícióban, pusztán egy a sok közül. Ezzel szemben Japánban az együttműködés hierarchikusan szervezett, a szálak egy nagykereskedő kezében futnak össze. Ő mondja meg, mit állítsanak elő, ő gyűjti össze a készterméket, és természetesen ő is értékesíti. Ha valakinek nem tetszik a dolog, és ki akar lépni az adott kooperációból, akkor a nagykereskedőnek megvannak az eszközei a dezertálás megakadályozására. A különbség abban is megmutatkozik, hogy Olaszországban mindössze néhány kézműves működik együtt egy ilyen típusú vállalkozásban, Japánban viszont több mint száz.

A kisvállalkozók együttműködésére Magyarországon is van példa. A Galga menti településeken végzett kutatás az olasz ipari körzetekhez hasonló kooperációt tárt fel (Kuczai és Makó 1996[106]; 1999). A Galga menti falvak jellegzetessége a modern és a tradicionális elemek sajátos elegyedése: jellemző a zártság, rendkívül erősek a közösségi kötelékek, ugyanakkor a népesség zöme kétszintes, minden komforttal ellátott házban lakik, nyugati autót használ, az emberek többségének a piacon jól értékesíthető szakmája van.

Az alábbiakban a Galga menti településekből I. falu vállalkozóival ismerkedünk meg. Az elmúlt évtizedekben I. úgy modernizálódott, hogy lakosainak eközben sikerült épségben megőrizniük hagyományos értékrendjüket, kapcsolataikat. A település meglehetősen zárt, kapcsolatokkal sűrűn átszőtt, az ide beköltözőt nehezen fogadják be. A faluban több mint húsz embernek asztalos a szakmája, noha nincs a közelben olyan gyár, amely ilyen nagyszámú szakembert foglalkoztatni tudna. A lakosság pedig legfeljebb két mestert lát el megrendeléssel. (Annak magyarázata, hogy mi végre ennyi asztalos, nagyon egyszerű. Az ötvenes évek végén a faluban végzett nyolcadikosok között felkapott lett ez a szakma, éveken keresztül mindig akadt két-három fiú, aki erre adta a fejét, jórészt függetlenül az elhelyezkedési lehetőségektől.)

Miként élhet meg egy faluban ennyi azonos szakmájú mester? Csak úgy, ha külső piacra dolgoznak. A falu mestereinek sikerült megszerezniük egy nagyobb, épületasztalos munkákat igénylő megrendelést – ezt egyébként a településről elszármazott nagyvállalkozótól kapták. A nagyvállalkozó tizenkét asztalost bízott meg különféle feladatokkal, mindenkiel külön-külön kötött szerződést. Az asztalosok ennek ellenére úgy intézték ügyeiket, mintha szervezett csoportot alkotnának; kooperáltak egymással, hogy a megkívánt minőségben és határidőre teljesíthessék a megrendelést (például információval, szakmai tanáccsal segítették egymást, faanyagokat adtak kölcsön, lehetővé tették egymás gépeinek használatát stb.). A megrendeléshez külön-külön nem juthattak volna hozzá, mivel sokkal nagyobb volumenű volt annál, hogy azt az egyénileg dolgozó mesterek elvállalhatták volna.

⁷ A témának kitűnő magyar nyelvű ismertetése is van (Simonyi 1987[183]; Spéder 1994[186]).

Az együttműködés meglehetősen könnyen jött létre az asztalosok között. Ennek az a magyarázata, hogy már korábban kialakult és megszilárdult viszonyokra támaszkodott; a résztvevők rokonsági, szomszédsági, volt munkatársi, a második gazdaságban szövődött kapcsolatokat használták fel. Ezekon a kapcsolatokon áramlottak az információk, a hitelek, a különféle anyagok. A kooperációban felhasznált kapcsolatokat nem a szóban forgó együttműködésben kellett kipróbálni, mivel ezek terhelhetőségét, megbízhatóságát számtalan korábbi interakcióban vizsgálták már. A bizalom tetemes költségmegtakarítást tett lehetővé; nem volt szükség arra, hogy szerződésben rögzítsék az egyes résztvevők kötelezettségeit, a megrendelés teljesítéséért a csoport kollektív felelősséget vállalt.

A kooperációban a bizalom mellett a szakmai hozzáértésnek is komoly súlya volt. Csak az kerülhetett az együttműködők körébe, akinek jó volt a szakmai referenciája a falu mesterei között. Az egyik vállalkozó ezt így kommentálta: „Aki részt kíván venni ebben a közös munkában, azt az is fegyelmezi, hogy mit szól hozzá a másik, ha nem úgy végzi a munkáját, ahogy kellene. Ha valami nem stimmel, akkor utána jár, megkér valakit, hogy nézze meg a munkadarabot.” A szakmai értékek hozzájárultak a kapcsolatháló kialakításához és fenntartásához. A falu asztalosai számon tartják egymást, tudják egymásról, kitől milyen minőségű munka várható. Beszélgetve az együttműködésben részt vevőkkel, „rangsoroltattuk” a szakmabelieket. Mindenki ugyanazt a nyolc-tíz nevet említette mint legjobb szakembereket, azaz e csoport a szakmai szervezetekhez hasonlóan működött; aki itt jó értékelést kapott, annak jó esélye volt arra, hogy megrendeléshez jusson. A külső megrendelés teljesítésére spontán módon létrejött kooperációban is fontos szerepet töltött be a közösség szakmai értékelése; a feladatok elosztása jórészt a szakmai szervezetként is működő csoport belső értékelő rendszerére támaszkodott.

További fontos értékmozzanat, amely az együttműködésben részt vevők magatartását szabályozta, illetve magát a kooperációt lehetővé tette, hogy a falu lakosságának zöme német eredetű. A közös múlt, például a kitelepítéstől való félelem szorosabbra fűzte az itt élők közötti kötelékeket. Többek között ez is magyarázza azt, hogy az egymással szembeni gazdasági verseny helyett az önálló az együttműködést részesítették előnyben.

A falusi rokonsági, szomszédsági, etnikai identitáson nyugvó kapcsolatok talán túlságosan is erősek, így nemcsak előnyökkel járnak a vállalkozók részére, hanem hátrányokkal is. A kooperációban részt vevő helyi vállalkozók között a fatelep tulajdonosa a legtokeerősebb. Ezt a helyzetet a többiek úgy értelmezték: a fatelep-tulajdonostól elvárható, hogy a faanyagot hitelben bocsássa rendelkezésükre („mivel neki ott áll a telepen”), s majd csak akkor fizetnek érte, ha megkapják a kész munkadarab után járó összeget. Ezek az emberek természetesnek tartották, hogy ne ők kockáztassanak 50-100 ezer forint forgótőkéért, hanem az, akinek több pénze van. A települést jellemző szoros kapcsolatok miatt a fatelep tulajdonosa nem térhetett ki a forgótőke-hitelezés elől. Ez viszont megakadályozta, hogy a megrendelés teljesítésében részt vevők „valódi” vállalkozókként viselkedjenek: kockázatot vállaljanak, és a kockázat mértékének megfelelő nyereséghez jussanak.

Az ismertett eset jól illusztrálja, hogy a gazdasági és társadalmi feltételek egész sorának kell teljesülnie ahhoz, hogy a kisvállalkozók között együttműködés jöjjön létre. Az eset azt is példázza, hogy nem másolható tetszés szerint a kooperáció. Az említett faluban a hagyomány és a modernség sajátos együttese, az etnikai összetartozás tudata, a település közelsége a fővároshoz mind-mind szerepet játszott abban, hogy a kisvállalkozók ne egymással versenyezve próbáljanak meg boldogulni, hanem az együttműködésben rejlő többleterőforrásokat kihasználva kilépjenek a helyi piacról. Ugyanakkor ez nem jelenti azt, hogy itt egyszeri, sehol sem ismétlődő jelenségről van szó. További kutatásoknak kell feltárniuk, hogy nálunk hol, milyen típusú együttműködési formák alakultak ki, vagy milyenek formálódnak éppen most a kisvállalkozók között.

7. fejezet

Kikből lesznek vállalkozók?

Az előző fejezetekben bemutatott környezet: a család és a rokonság, a kapcsolatszerveződési minták és az együttműködési formák mindössze lehetőségek (vagy mint láttuk: esetenként korlátok) az önállóság megteremtésére. Persze a legtöbb ember, bár családjá megfelelő keretét adhatná egy vállalkozásnak, nem lesz önálló. Ugyanígy: sokan élnek szívességi cserekapcsolatokkal sűrűn beszótt településeken, kistérségekben; anyagok, eszközök, ötletek áramlanak egy adott sokaságon belül, s mégsem szánja rá magát mindenki, hogy ebből az önállósodásra alkalmas környezetből összegyűrjön magának egy kisvállalkozást. A magánboldogulásra kedvező kisvilágokból nem terem automatikusan vállalkozás. Ugyanakkor viszont, mint a 3. fejezetben láttuk, Gerschenkron gazdaságtörténeti elemzése szerint még a vállalkozásnak ellenálló környezet sem tart vissza mindenkit az önállósodástól – igaz, ehhez az kell, hogy az egyén maga mögött tudja saját kisvilágának támogatását.

Kikből lesz hát vállalkozó? Tudjuk: van valamiféle szabályossága a vállalkozóvá válásnak, nem a véletlen műve, hogy egyesek saját kezükbe veszik sorsuk irányítását, s családjuk, rokonságuk, ismerőseik erőforrásait mozgósítva megteremtik magánboldogulásuk feltételeit. Az önállók nem az égből pottyannak, mint ahogy a neoinstitucionalisták tézisei alapján föltételezni lehetne, amelyeknek értelmében ha az önállósodás jogi-törvényi szempontból megengedett, gazdaságilag pedig kifizetődővé válik, akkor azok, akiknek megéri, nagy számban fogják választani.¹

KIKBŐL LESZNEK VÁLLALKOZÓK – A FELMÉRÉSEK SZERINT

Az 1. fejezetben áttekintettük a magyar kisvállalkozói szféra kialakulását. Az adatok jól mutatják, mi történik egy gazdasággal, ha felszabadul a közvetlen, részletekbe menő politikai ellenőrzés alól. Amint a nyolcvanas évek végétől a törvényhozás lebontotta a magángazdaságot gúzsba kötő szabályozást, és szabaddá tette az utat a vállalkozásalapítás előtt, meglódult az önállósodás folyamata. Emlékeztetőül: csak az egyéni vállalkozók száma évente százezerrel gyarapodott a kilencvenes évek első felében. Az önálló szféra e hirtelen kiterjedése arra emlékeztet, amikor egy túlnyomásos palack szelepét hirtelen megnyitják. Weberrel szólva: „[...] egy új szellem, és pedig a »modern kapitalizmus szelleme« tört itt utat magának.” (Weber 1982[203]: 73.)

Ha nem elégszünk meg azzal a megállapítással, amely szerint mindig annyian és azok választják az önállóságot, amennyi embernek és akik számára ez a legelőnyösebb, akkor föl kell tennünk a kérdést: mi lehet a magyarázata a kisvállalkozói szféra hirtelen kitágulásának? Honnan verbuválódott hirtelen 1989-ben, s honnan kapta folyamatos utánpótlását egészen az évtized közepéig az a csoport, amelynek tagjaiban megvan az a képesség, hogy kéznél lévő javaikat, szakmai tapasztalataikat, kapcsolataikat, anyagi eszközeiket ügyesen kombinálva piacra lépjenek? Miként lehetséges, hogy a magánszféra Magyarországon öt-hat év alatt teljesen kiépült?

Vajon a kapitalizmus szelleme az emberekben egészen a rendszerváltozásig Csipkerózsika-álmát aludta, amelyből a piacgazdaság megjelenésére mintegy varázsütésre felébredt? Vagy mégiscsak igazuk van a neoinstitucionalistáknak, miszerint a körülmények hatására, a feltételek javulása vagy rosszabbodása miatt lesz valakiből vállalkozó? A megnyíló piaci lehetőségeket meggazdagodásuk érdekében kihasználni képes emberek terepe a vállalkozás, illetve éppen ellenkezőleg, a sarokba szorított, munkahelyüket, korábbi megélhetési lehetőségeiket elveszített embereké?

¹ Róna-Tas Ákos és Böröcz József végezte el azoknak a megközelítéseknek a kritikai áttekintését, amelyeknek alapján válasz adható arra a kérdésre, kikből lesznek a gazdasági elit tagjai, többek között a vállalkozók (Róna-Tas és Böröcz 1997[171]). A neoinstitucionalizmus mellett a kulturhistoricismust és az evolucionizmust bírálják. Ők maguk a tőkeelmélet mellett voksolnak, mivel ebben szerencsésen összekapcsolhatók a kritizált elméletek előnyei. A társadalmi és a kulturális tőkék ugyanis egyfelől múltbeli tevékenységek fölhalmozott eredményei (kulturhistoricismus), de a jelentőségük nem merül ki ebben, hiszen másfelől – átválthatóságuk révén – jövőbeli nyereségek letéteményesei (neoinstitucionalizmus).

Nyilvánvaló: a valóság soha nem ilyen egyértelmű. Azonos társadalmi körülmények között az egyéni sorsok igencsak eltérő módon alakulhatnak. A munkanélkülivé válás például az egyik embernél meggyorsíthatja az önállósodás melletti döntést, míg a másik embernél sokszor akkor sem merül fel komolyabb formában ez a lehetőség, ha esetleg megvolna az induláshoz szükséges pénztökéje.² Ha az ilyen különbségek magyarázatát keressük, azonnal adódik két kézenfekvő válasz. Az első szerint azért lesz az egyik emberből vállalkozó, a másikkól pedig örökös alkalmazott, mert különböznek a személyes adottságaik. Az egyik nyughatatlan, kockázatkereső, és nagy az autonómiaigénye, a másik viszont óvatos, és mindennél többre becsüli a biztonságot. Joseph Schumpeter lényegében pszichológiai sajátosságokkal ragadta meg a vállalkozót, akit a hatalomvágy, az uralkodni akarás visz mindig előre (Schumpeter 1982[179]). Szerinte a gazdasági fejlődésnek az a hajtóereje, hogy vannak emberek, akik hatalomvágyból, a nagyra törés energiáitól hajtva, a nagyobb haszon reményében mindig új piacokat keresnek, új termékeken, technológiai vagy szervezeti változtatásokon törnek a fejüket.

A másik magyarázat szerint az ember vállalkozói-újítói hajlama mindig az adott kultúrában ölt konkrét formát (Berger 1998[13]), mivel a személyes képesség, az egyéni rátermettség önmagában túl absztrakt, irány nélküli. Nem véletlen, hogy a gazdaságpszichológiának, jelentős eredményei ellenére, mind a mai napig nem sikerült egy olyan személyiségtesztet kidolgoznia, amellyel előre megjósolható lenne, kikből lesznek vállalkozók; az önállósodáshoz is szükséges autonómiaigény és kockázatkereső magatartás a legkülönfélébb tevékenységekben, foglalkozásokban realizálódhat. A kultúra szabja meg, hogy bizonyos diszpozícióval rendelkező ember új törzsi szertartást kitaláló sámán lesz-e, vagy pedig az üzleti világban fut be karriert (Berger 1998[13]).

Persze nem szükséges térben vagy időben távoli kultúrákat egymással szembeállítani ahhoz, hogy igazoljuk mondandónkat. Belátható, hogy a mai társadalmakban is döntő szerepe van annak, hogy az egyén diszpozíciói milyen rendelkezésre álló eszközök, saját kulturális kisvilágában elsajátított eljárások, cselekvésmódok keretei között érvényesülnek. Kétségtelenül léteznek az emberekben különféle hajlamok, de ha a személyiség szintjén keressük az önállósodással kapcsolatos kérdésekre a választ, akkor éppen a vállalkozóvá válásról magáról nem tudunk semmi lényegeset mondani. Például nem tudjuk meg, hogy a kockázatkereső magatartás vagy a hatalomvágy milyen társadalmi készségeken és gyakorlatokon keresztül valósul meg, és milyen ezeknek a társadalmi eloszlása; egyformán előfordulnak-e minden rétegben, vagy pedig vannak kedvezőbb adottságú csoportok. A kulturalista magyarázat éppen ezeket a hiányosságokat igyekszik pótolni, amikor annak okát keresi, hogy milyen társadalmi tényezők határozzák meg az önállósodás esélyét.

Az elmúlt évek empirikus vizsgálataiban többek között arra a kérdésre igyekeztünk választ kapni (Czakó és mtsai 1994[33]; *Megszűnt és működő vállalkozások 1993–96*, 1997[138]), hogy mely társadalmi csoportokból rekrutálódnak a vállalkozók. A válasz az empiria szintjén minden elméleti nehézség nélkül megadható. Meg kell vizsgálni, hogy a lakosság és a vállalkozók társadalmi összetétele mennyiben különbözik, s ennek alapján megjelölhetők azok a társadalmi rétegek, amelyeknek tagjaiból a legnagyobb valószínűséggel önállósodnak az emberek. Az adatfelvételek alapján megállapítható, hogy az átlagnál iskolázottabb, többéves munkahelyi tapasztalattal rendelkező középkorú férfiakból nagyobb valószínűséggel lesz önálló, mint más társadalmi-demográfiai csoportokhoz tartozókból. Az iskolázottság és a munkahelyi tapasztalat jelentősége a nyolcvanas évek végén volt a legkifejezettebb. E szociológiai tényezők mára veszítettek súlyukból, bár nem mondható, hogy a kilencvenes évek elején-közepén a társadalmi helyzettől függetlenné vált volna a vállalkozásalapítás esélye.

Az önálló szférában is olyasmi történt, mint a felsőoktatásban: kibővült, megnőtt a létszám, belsőleg tagolttá vált a résztvevők köre, ami értelemszerűen lejjebb vitte a bekerülés társadalmi küszöbét. A számbeli növekedés nemcsak azt jelenti, hogy a korábban ismert vállalkozói pozíciók megsokszorozódtak, hanem azt is, hogy új, alacsonyabb presztízzsel rendelkező önálló csoportok keletkeztek – példaként elég megemlíteni az ügynökök, utcai árusok népes csapatát. A bekerülési küszöb alacsonyabbá válásához az is hozzájárult, hogy a nagyvállalati szférában is döntő átalakulások történtek: megváltoztak, differenciálódtak a menedzserek karrierlehetőségei. A nyolcvanas

² A kényszervállalkozó kifejezés éppen ezt a problémát fedi el. Igaz, hogy az önálló csoportján belül elkülöníthető egy alcsoport, azoké az embereké, akik körülményeik nyomására adták a fejüket vállalkozásra. Csakhogy ez a magától értetődőnek tűnő összefüggés elfedi azt a kérdést, hogy a lakosság azon részéből, amelynek életében kedvezőtlen fordulat állt be, amelyet a külső körülmények cselekvésre kényszerítettek (munkahelyvesztés, jövedelemcsökkenés stb. miatt), miért nem önállósodott mindenki, akinek tárgyi értelemben meglettek volna a lehetőségei.

években a Váci utcai szücs jelképezte az igazi gazdagságot, e foglalkozás a vagyoni szintje volt az évtized szótárában. Alakja mára eltűnt, helyét a nyugati fizetéseket kapó menedzserek, banki vezetők vették át.

Az említett változások ellenére azonban nem szűnt meg a kisvállalkozói szférába bekerülést szabályozó társadalmi szelekció, és a kilencvenes években sem önállósodhat bárki tetszése szerint, s továbbra sem pusztán az erre irányuló – az egyéni különbségekben rejlő – ambíciók döntenek a kérdésben. A kisvállalkozók száma rendkívül gyors ütemben gyarapodott ugyan 1989 és 1995 között, de ez a jelentős bővülés nem változtatta meg a társadalmi rekrutáció alapvető karakterét. Az 1. fejezetben közölt táblázatban láthattuk, hogy az 1988-ban és az 1993-ban önállósodók iskolai végzettsége között nincs említésre méltó különbség. Elmozdulás jellemző módon az életkor mentén történt, valamelyest megfiatalodott a kisvállalkozók köre. Ez a változás főleg a nagy létszámú ügynöki csoport megjelenésével hozható összefüggésbe.

Az 1993-as vizsgálat képzettséggel kapcsolatos eredményei tehát röviden így összegezhetők: az önálló iskolázottabbak a keresők átlagánál, sőt egyes vállalkozói rétegek kivételesen jól képzettek. A bt.- és kft.-tulajdonosok, illetve -vezetők csoportjába való bekerüléshez minimális feltétel az érettségi. A kisiparosoknak és a kiskereskedőknek is több mint a fele érettségizett. „Az újabban alakult vállalkozásokban – az egyéniek között is – a közép- és felsőfokú végzettség dominál, az 1990 után alakult egyéni vállalkozások tulajdonosainak és alkalmazottainak kétharmada közép- és felsőfokú végzettségű. Az 1990 után alakult társas vállalkozások vezetői között ez az arány még magasabb, 89 százalék.” (Czakó és mtsai 1994[33]: 32.)

Ha összevetjük a vállalkozói körbe bekerültek és az itt sikeresen bent maradók – a „túlélő vállalkozások” – tulajdonosainak társadalmi összetételét, azt találjuk, hogy a lemorzsolódásra is és a bent maradásra is ugyanaz a társadalmi szelekciós mechanizmus jellemző, mint a bekerülésre. Az iskolázottabbaknak nemcsak az önállósodásra nagyobb az esélye, mint a kevésbé képzett lakossági csoportoknak, hanem a bent maradásra is. Sőt, még tovább nő a képzettség értéke a kisvállalkozók közötti versenyben, ugyanis javul a cég túlélési esélye, ha a tulajdonosa diplomás. Felmérések szerint a bent maradók között magasabb a szakmunkások és a felsőfokú végzettségűek aránya, mint a kiesettek között (Czakó 1997[32]).

A már hivatkozott 1996-os vizsgálat (*Megszűnt és működő vállalkozások 1993–96*, 1997[138]) adatai szerint a megszűnő vállalkozások az önálló szféra egyharmadát teszik ki. Ez az arány három évre (1993–96) vonatkozik, ami körülbelül évi 11-12 százalékos megszűnést jelent. Figyelemre méltó sajátosság, hogy a megszűnő kisvállalkozások tulajdonosainak zöme olyan csoporthoz tartozik, amely a rendszerváltozás után lett önálló, nevezetesen az ügynökökhöz. Az átmenő forgalom tehát abban a vállalkozói rétegben a legnagyobb, amelybe gyakorlatilag pénz, kapcsolati és tapasztalati tőke nélkül is be lehet kerülni, s a sikeres megmaradásnak sem e tőkék birtoklása az előfeltétele. Ha leszámítjuk az ügynöki kört, a kisvállalkozás „klasszikus ágazataiban” az említettéknél is alacsonyabb a megszűnési arány: aki egyszer ide bekerült, nagy valószínűséggel meg is marad. Persze a stabilitást az is növeli, hogy sok olyan alkalmazott is egyéni vállalkozó lett, aki munkájának lényegét tekintve továbbra is korábbi cégéhez kötődik. Az ok ismeretes: a munkaadó megtakarítja a társadalombiztosítási költségeket.³

A kisvállalkozói kör stabilitásának egyik legkézenfekvőbb magyarázata az lehetne, hogy a gyors bővülés egyben csökkenti a lemorzsolódás veszélyét, hiszen ha tartósan van még „szabad hely” a kisvállalkozói szférában, akkor nem feltétlenül a másik kiszorításával kerülhetnek be új önállók. Emlékeztetőül: az olajválság után a fejlett piacgazdaságokban ugrásszerűen megnőtt az önálló egzisztenciák száma, azaz bővült az önállók köre, de a bővüléssel párhuzamosan a lemorzsolódók aránya is emelkedett, aminek az a magyarázata, hogy a próbálkozók száma jóval meghaladta a „férőhelyek” számát, ugyanakkor a statisztikai pillanatfelvétellel a próbálkozó, de rövid

³ Az előbbi adatokat tovább árnyalja, hogy a megszűnés nem bukást jelent, csak a tevékenység időleges felfüggesztését, ami akár egy ígéretesebb területre történő átváltás szükségszerű átmeneti állapotát is jelentheti. A megszűntek közé sorolhatók azok a „vállalkozások” is, amelyek inkább adómentesítő céllal jöttek létre, és amikor a „cég” már nem teljesítette az ezzel kapcsolatos elvárásokat, tulajdonosuk felszámolta őket. Ezeket a megfontolásokat is figyelembe véve még inkább megerősíthetjük állításunkat, hogy a magyar kis- és középvállalkozói szférát az alacsony lemorzsolódási arány jellemzi. Hasonló tapasztalatokról számolt be Tóth Lilla is, aki egy település legsikeresebb, valamint nehézségekkel küszködő önállóiról készített tanulmányt (Tóth 1997[200]). Az általa vizsgált faluban kizárólag annak a néhány embernek a vállalkozása került a csőd közelébe, akik betegség vagy életvezetési problémák (pl. alkoholizmus) miatt nem tudták feladataikat ellátni.

időn belül megbukó kisvállalkozások is bekerülnek. (Némely felsőoktatási intézményben hasonló mechanizmus érvényesül: alacsony a belépési küszöb, a szelekció az első két vagy három évben zajlik, ennél fogva jóval meghaladja az egyetemen rövidebb-hosszabb ideig tanuló hallgatók száma a diplomáig eljutókékat.)

Magyarországon viszont nem ilyen kézenfekvő ez az összefüggés, mert a kis- és középvállalkozói szféra rekrutációs jellegzetességei mások. Láttuk: a lakossági átlagot meghaladó iskolai végzettség és jobb foglalkozási pozíció jellemzi az önállósodókat, azaz magas a belépési küszöb. Ez is párhuzamba állítható a felsőoktatással: bizonyos karokra, szakokra, egyetemekre az esélytelenek meg sem kísérlék a bekerülést, illetve ha igen, fönnakadnak a felvételi szűrőn. Az előzetes szelekció viszont csökkenti a lemorzsolódás arányát. A felsőoktatással vonható párhuzam abban is megmutatkozik, hogy az önállósodásról eleve lemondók éppen azokba a csoportokba tartoznak, amelyeknek tagjai statisztikai értelemben kevésbé valószínűen lennének vállalkozók; idetartoznak az időskorúak, a nők, az alacsony végzettségűek, a betanított és segédmunkások (Lengyel 1994[124]; 1996[125]). Ha összevetjük a potenciális és a tényleges vállalkozók társadalmi összetételét, azt tapasztaljuk, hogy e két csoport alapvető társadalmi vonásaiban megegyezik (Kuczi, Lengyel, Nagy és Vajda 1991[104]).

Mivel magyarázható az emberek realizmusa? A társadalmi mechanizmusok objektív ismeretével aligha, hiszen a vállalkozók társadalmi összetételének ismerete korántsem evidens tudás az „átlagos” ember számára. Aki elgondolkodik az önállósodással kapcsolatos lehetőségeken, az nem azért dönt a vállalkozás mellett vagy ellen, mert tisztában van osztályhelyzetéből fakadó objektív esélyeivel.⁴ A döntések indokai egyedinek, személyesnek tűnnek az érintettek szemében. Az emberek többnyire a körülményeik sajátos alakulására hivatkoznak, vagy valamilyen általános értéket (önállóság, ki akartam magamat próbálni) említenek. Ugyanakkor elvétve sem tapasztalható azoknak a társadalmi jellemzőknek a tudatos számbavétele, amelyek pedig a statisztikai adatok szerint megadják az önállósodás sikerének objektív valószínűségét. A jól működő vállalkozások tulajdonosai többnyire kitartásuknak és szorgalmuknak tulajdonítják eredményeiket. (Ez a mechanizmus is hasonlít az iskolában érvényesülő mechanizmushoz. Az oktatásszociológia egyszeregyéhez tartozik, hogy a nagyobb presztízsű iskolákba való bekerülés és a tanulmányi előmenetel a társadalmi hovatartozás függvénye, miközben az iskola világában az eredményeket a személyes kiválóságnak, tehetségnek tulajdonítják.)

A kérdőíves vizsgálatok tapasztalatai alapján tehát megállapíthatjuk, hogy éppen azok szánják rá magukat az önállósodásra, akiknek erre szociológiai értelemben valóban a legnagyobb az esélyük. Más szóval: az emberek objektív esélyei és az önállósodást illető szubjektív döntéseik véletlenszerűségei egybeesnek. Az adatok elemzésével eddig a megállapításig juthatunk. Az empiria szintjén a kiválasztódás finommechanizmusait már nem tudjuk megragadni. A kérdőívvel gyűjtött adatok alapján nem lehet megmondani, kikből lesznek vállalkozók, csak arra van válasz: mely társadalmi csoportokból, milyen valószínűséggel kerülnek ki, illetve melyekből bizonyos, hogy nem. Amire nincs válasz: a szociológiai értelemben hasonló adottságú (iskolai végzettségű, vagyoni állapotú) csoportokból ki marad alkalmazott, és ki lesz önálló.

Ha viszont figyelmünket a kulturálisan meghatározott gyakorlatok felé fordítjuk, akkor sikerül a szociológiai adatfelvételek adta lehetőségnél jobb választ találni. Persze a szociológia valószínűségi magyarázatait nem lehetséges oksági magyarázattá alakítani. Arra nincs mód, hogy olyan önállósodást kiváltó feltételegyüttest találjunk, amelynek alapján nagy biztonsággal előre jelezhetnénk: kik lesznek egy adott csoportból vállalkozók. Mindössze annyit tehetünk, hogy szűkítjük a kört.

A kulturálisan meghatározott gyakorlatok figyelembevételével sikerül feloldani azt az ellentmondást, amely az emberek szubjektívnek tetsző döntései, kockázatvállalási készsége, személyes tehetsége, jövőjük feletti nagyon is korlátozottnak tetsző ellenőrzési lehetőségei és cselekvésük egyöntetűsége között húzódik. Ezekben a – ahogy Bourdieu mondaná – strukturált gyakorlatokban (Bourdieu 1978[19]) kapcsolódnak össze a vállalkozók szubjektív, mikrokörnyezetükben fogant szándékai életpályájuknak objektív valószínűségeivel. Az egyén képességei társadalmi gyakorlatok rendszerén keresztül jutnak érvényre, e gyakorlatok szabják meg azt

⁴ Ez az állítás megerősíthető egy kérdőíves felvétel eredményeivel is. A vizsgálat adatai szerint (Lengyel 1996[125]) a vállalkozást elutasítókat ötöde azért nem önállósodik, mert túl nagyra tartja a kockázatot, az ezzel járó feszültséget és felelősséget, előnyben részesíti a biztos holnapot. A megkérdezettek egy másik ötöde a megfelelő készségek és tehetség hiányát jelölte meg. Az adatokat interpretálva Lengyel György megjegyzi, hogy az elutasításban fontos szerepet játszanak a személyes és mikrokörnyezeti tényezők.

is, hogyan használja fel az ember a rendelkezésére álló környezetet. Ha az ember olyan környezetben élte/éli az életét, amelynek gyakorlatai beépíthetők egy vállalkozásba, akkor nagy valószínűséggel úgy oldja meg az egyes élethelyzeteit, hogy ezek révén egyre közelebb kerül az önállósodáshoz.⁵

KIKBŐL LESZNEK VÁLLALKOZÓK – A TERÜLETI MEGOSZLÁS SZERINT

Az iskolai végzettség és a vállalkozóvá válás előtti foglalkozás vizsgálatával szűkítettük a kört, ennek alapján legalább azt meg tudtuk mondani, hogy mely társadalmi csoportba tartozóknak kisebb vagy nagyobb az esélyük az önállósodásra. Most egy másik, a kulturalista magyarázathoz közelebb vivő szűkítéssel próbálkozunk: azt vizsgáljuk, hogy a kisvállalkozások területi eloszlásának van-e valamilyen számunkra tanulságos jellegzetessége; vannak-e olyan települések, kistérségek, övezetek, ahol olyan értékek, karrierminták, gazdasági gyakorlatok alakultak ki, amelyek természetessé teszik az ott lakók számára, hogy az önállósodást válasszák – ha persze a gazdasági körülmények kifejezetten nem emelnek gátat ez elé.

A gazdaságszociológusok már régen fölfigyeltek arra, hogy a kis cégek alapításának intenzitása területileg egyenetlenül oszlik el. Ugyanakkor számos esetben mondott csődöt az a kézenfekvő próbálkozás, hogy a kisvállalkozások sűrűségét a szokásos módon, azaz gazdasági tényezők (piac közelsége, jó infrastruktúra stb.) segítségével magyarázzák. Világossá vált: egyes térségeknek olyan kulturális sajátosságaik vannak, amelyek az emberek sorsát úgy egyengetik, hogy nagyobb valószínűséggel lesznek önállóak, mint a máshol élők.

Per Davidsson Svédország több régiójára is kiterjedő vizsgálata szerint az egyes térségek között jól megkülönböztethető, az önállósodás mértékét befolyásoló értékrendbeli különbségek vannak (Davidsson 1995[37]). Adatai meggyőzően bizonyítják, hogy a vállalkozói készségek nemcsak az egyénhez vagy az iskolai végzettséggel, foglalkozással jellemezhető társadalmi csoportokhoz, hanem régióhoz is kötődnek; vannak olyan kistérségek, övezetek, amelyekben létezik valamiféle vállalkozói kultúra, amit Davidsson mentális szoftvernek nevez. A mentális szoftver kifejezés talán pontosabb is, mivel a kutatás nem a kultúra komplex vizsgálatát, különböző történeti, etnikai rétegeinek feltárását tűzte ki feladatául, hanem kérdőív segítségével az értékeket és magatartásokat járta körül. Azokban a régiókban talált intenzívebb cégalapítást, amelyekben a lakosok értékrendjét teljesítménymotiváció, a környezet kontrolljára való igény, autonómiaigény és a változások iránti nyitottság jellemezte.

A kutatási eredmények interpretációjával kapcsolatban tehetők ugyan kritikai észrevételek,⁶ de nagy erénye a vizsgálatnak, hogy összefüggést tárt fel az egyes régiókban élő emberek értékrendje és az önállósodás között. Kimutatta, hogy a cégalapítás intenzitásának területi különbségei mögött értékrendbeli különbségek állnak.

Más módszerrel közelítette meg a problémát Philippe Aydalot, aki az 1974 és 1984 között alapított cégek területi megoszlását vizsgálva azt találta, hogy Franciaország délkeleti (agrár) övezetében erőteljesebb cégalapítási tevékenység zajlott, mint az északnyugati (a nagyvállalatok övezete) (Aydalot 1986[7]). Adatai szerint a nagyipar jelenléte mérsékli a vállalkozóvá válás intenzitását: az iparban foglalkoztatottak száma és az önállósodás között $-0,78$ a korreláció. Abban a régióban, ahol a munkaerőnek csak 18 százaléka dolgozik gyárakban, háromszor akkora mértékben hoznak létre kisvállalkozásokat, mint ott, ahol a gyári munkások aránya 26 százalék; abban a régióban pedig, ahol a munkavállalóknak csak mindössze 11 százaléka dolgozik nagyüzemekben, ott hétszer akkora mértékben hoznak létre kisvállalkozásokat. Ennek a jelenségnek az az oka, hogy azokban a régiókban, amelyekre a nagy gyárak a jellemzők, s ahol a munkakultúrát és az emberek ambícióit a nagyüzem formálja, ott a lakosság elproletarizálódik (Keeble és Wever 1986[92]). Ezekben a térségekben hiányzik a saját „vállalkozói osztály”.

⁵ E probléma megfogalmazásához sokat merítettem Karády Viktor zsidó túlliskolázottsággal kapcsolatos elemzéseiből (Karády 1997[91]). Karády Viktor a kulturális gyakorlatok sajátosságaival magyarázza a zsidók és az evangélikusok felülreprezentáltságát a közép- és felsőoktatásban.

⁶ Például nem derül ki, hogy az említett négy érték azért van-e hangsúlyosabban jelen egy adott régióban, mert ott egyébként is nagyobb a vállalkozások előfordulásának sűrűsége, vagy pedig történeti-kulturális okok miatt.

Aydalot vizsgálati eredményeinek kapcsán így is föltehetjük a kérdést: mi az oka annak, hogy egyes régiókban – így például az agrárövezetekben – az átlagot meghaladó mértékben szánják rá magukat az emberek az önállósodásra: Sven Illeris éppen ezt a problémát járta körül egy dániai adatfelvétel során (Illeris 1986[85]), amelyben egyébként Aydalog-éhoz hasonló eredményekre jutott. Amikor a hetvenes években Dániában hirtelen megnőtt a kisvállalkozók száma, a cégalapítás intenzitása nem a várakozásoknak megfelelően alakult: érdekes módon nemcsak Koppenhágában volt nagy, hanem Jyllandon is, amely tradicionális agrárövezetnek számít. Illeris a következőkkel magyarázta a történetet: Jyllandon nemzedékek óta paraszti kisbirtokok voltak, a gazdák vezető értéke pedig az önállóság szinte mindenáron való fenntartása. Így nem meglepő, hogy a mezőgazdaság válsága következtében az itt élő emberek döntési helyzetbe kerülve kevésbé választották az önállóságuk feladásával járó gyári munkát, inkább kiskereskedők, kisiparosok lettek.

Illeris az önállósodásra törekvés értékének meglétét vagy hiányát a régióra jellemző életmódtípussal magyarázza. Három életmódcsoportot különböztet meg. Az agrárövezetekre (mint amilyen Jylland is) az önfoglalkoztató típus jellemző. A másik két csoport a nagyvárosokban, s a vizsgálat szerint a nagyvárosok csoportján belül is főként Koppenhágában lelhető fel. Az egyik típusba az alkalmazottakra jellemző beállítódásuk tartoznak, akiknek alapértékei a jövedelembiztonság, a szabadidő és a fogyasztás; karrierjüket ezen értékek szerint alakítják, így értelemszerűen ritkán lesznek vállalkozók. A másik csoportba Illeris a karriermotivált, főként diplomás, ambiciózus embereket sorolta, akiket magas szakmai és jövedelemelvárások jellemeznek. Nem az önállóság megszerzése és fenntartása az elsőrendű szempont számukra; aszerint lesznek vállalkozók vagy alkalmazottak, hogy adott esetben melyik választással elégitik ki jobban szakmai és jövedelemaspirációikat.

Illeris vizsgálatának egyik figyelemre méltó eredménye a nagyváros és a vidék karakteres különbségének bemutatása. Noha Johann Jessen és munkatársainak vizsgálata más céllal készült, ugyancsak a vidék és város kulturális, az emberek ambícióiban, problémamegoldási rutinjaiban megnyilvánuló különbségét regisztrálta (Jessen et al. 1993[86]). A kutatás célja a kielői hajógyárban dolgozó munkások háztartástípusainak feltárása és leírása volt. A szerzők azt találták, hogy a háztartásokat meghatározó életstratégiák alapvetően eltérnek aszerint, hogy a munkások magában a városban, ebben a nagy (északnyugati) német kikötő- és ipari központban laknak-e, vagy pedig a város környéki települések valamelyikén. A Kielben élő munkások életmódjegyei nagyjából megegyeznek az Illeris által leírt alkalmazotti típussal: a kellemes életvitel megvalósításában érdekelték, fontos számukra a szabadidő, például ahelyett, hogy túlóráznának, inkább valamilyen szabadidős programot választanak, fogyasztási szükségleteiket – az élelmiszereket, javítószolgáltatásokat stb. – a piacon szerzik be. A vidékiek megélhetési stratégiája viszont megdöbbentő hasonlóságot mutat a magyar tapasztalatokkal: amíg a családi házuk építéséhez szükséges induló tőkét össze nem gyűjtik, minden munkát elvállalnak a hajógyárban. Ez praktikusán 3-5 év hajszás, rengeteg túlmunkával, éjszakai műszakokkal járó időszakot jelent.⁷ Az építkezés megkezdése után viszont ide csoportosítják át az energiáikat; igyekeznek a lehető legkevesebbet teljesíteni a gyárban, és gyakran mennek táppénzre. Ha kész a ház, a feleség nemritkán otthagyja munkahelyét, és otthon maradva megtermeli, amire a családnak szüksége van. Ha van rá kereslet, kiadnak a turistáknak egy-két szobát, s amennyiben az idegenforgalom jól jövedelmez, a férfiak is otthagyják a gyárat. Olyan életstratégia jellemzi tehát a vidéki munkásokat, amelynek középpontjában a családi ház reprezentálta önállóság értéke áll. Ezt fejezi ki például az is, hogy sok mindenben önellátók, megtermelik az élelmiszer egy részét, s háztartási gépeiket is lehetőleg maguk javítják.

Jessen és munkatársainak kutatási eredményei némileg ellentmondanak Aydalog fentebb említett elproletarizálódás tézisének, mivel az alkalmazotti beállítódás a kielői vizsgálat szerint nem a nagyüzem jelenlétének, hanem a nagyváros és a gyár együttes hatásának tulajdonítható. A vidék – paraszti eredetű – kultúrája pedig erőteljesebben formálja az ott élők életmódját, mint a nagyüzem, ahol dolgoznak. A Kiel környékén végzett terepmunka tapasztalatai nagyszerűen illusztrálják, hogy az emberek életstratégiáját – a családtagok munkaerejével, jövedelmével, fogyasztásával való gazdálkodást, az erőforrások életcikluson belüli elosztásának módját – a paraszti kultúra, pontosabban: ennek fennmaradt elemei alakítják. Ez a kultúra a szerzők szerint olyan *ellenhatalom*, amely semlegesíti a nagyvárosi nagyüzem életstratégia-formáló hatásait. A hajógyárat a vidéken élő emberek pusztán jövedelemszerzési forrásnak tekintik, amelyet a családi ház és kert reprezentálta önállóság megteremtése és fenntartása érdekében igyekeznek kihasználni.

⁷ Pontosan úgy viselkednek, mint a győri vagongyár egyengető lakatosai (Héthy és Makó 1972[79]).

A vidéki, sőt ezen belül is a paraszti kultúra⁸ vállalkozáslapításra gyakorolt hatására figyelt fel Steward Clegg is (Clegg 1990[26]). Arra a kérdésre kereste a magyarázatot, honnan származik Franciaországban a kis pékségek társadalmi utánpótlása. A pékségekben rendkívül kemény munkára – hajnali fölkelésre, szüntelen igyekezetre – van szükség, ugyanakkor a befektetett energiával nem áll arányban a jövedelem. Miért választják egyes emberek ezt a kimerítő munkát, amely alig hagy időt alvásra – hiszen kevésbé fáradtságos munkával és több szabadidővel gyári munkásként is megkereshetnek ennyi pénzt. Clegg válasza: a parasztságból jön az utánpótlás. A parasztkok szemében az önálló pékség a gyári munkás pozíciójával szemben a felemelkedést, a kispolgári státus elérését jelenti. Ugyanakkor a felemelkedés nem jelent törést, mivel a paraszti gyakorlatok viszonylag széles rendszere beilleszthető a pékségek világába; a kemény munka, a hajnali felkelés, sőt maga a kenyér készítése is része a paraszti életnek.

A magyar szociográfiai és szociológiai irodalom is komoly hagyományokkal rendelkezik a gazdasági viselkedés területi különbségeinek feltárásában, annak kutatásában és leírásában, hogy mennyiben köthető egy-egy jellegzetes habitus egy konkrét régióhoz vagy településhez. A múltban kialakult értékek, magatartásminták szerepének fontosságára mutatott rá Erdei Ferenc. Olyan falutípológiát alakított ki, amelyben a települések magatartás-formáló múltjának döntő jelentősége van, amely nélkül aligha érthető meg a jelen gazdasági gyakorlata. A *Magyar falu* című munkájában a következőket írja: a jobbágyfalvak „lakosai hosszú és el nem felejthető és le nem vetkezhető jobbágyság után ma is olyan parasztkok, mintha jobbágyok lennének” (Erdei 1974[46]: 86.). Ezzel szemben a telepesfalvakra az jellemző, hogy „mozgalmasabb és versengőbb itt az élet, mint akármilyen más faluban és a gyarapodásnak és küzdelmes erőfeszítésnek nyoma van minden magatartáson” (Erdei 1974[46]: 87.). Erdei az évszázadok során kialakult és megszilárdult értékeket, magatartásmintákat abból a szempontból vizsgálta, hogy ezek mennyiben akadályozzák a modernizációt, illetőleg mennyiben járulnak hozzá a parasztság polgárosodásához. A települések kultúráját a feudalizmus kori birtokviszonyok, alá-fölé rendeltségi kapcsolatok formálták, ekkor alakultak ki azok a tartós gazdasági gyakorlatok, amelyek esetenként a mai napig is megszabják a kapitalista termelési rendbe illeszkedés esélyeit. A telepesfalvakban élők kompetitív, a gazdagodást ambicionáló habitusa jobban illeszkedik a modern piac intézményéhez; ezzel a beállítódással inkább képesek az emberek versenyképes mezőgazdasági üzemformákat kialakítani, mint a jobbágyfalvakat jellemző gazdasági konzervativizmussal.

Erdei Dunapataj és Harta összehasonlító elemzésében a hagyomány és a gazdasági viselkedés összefüggéseinek egy másik oldalát mutatja be: az etnikai kultúrák szerepét (Erdei 1977[47]). Mint ismeretes, a két, megközelítőleg hasonló gazdasági adottságú falu népességének a földműveléssel, földszerzéssel, valamint gyermekeik jövőjével kapcsolatos elképzelései és gyakorlata nagymértékben különbözik. A gazdasági gyakorlatok két élesen eltérő rendszeréről van szó: az egyik megtanulása-elsajátítása a földbirtok növelését, az anyagi javak szüntelen gyarapítását, népes, gazdaságilag ütőképes család létrehozását eredményezi, a másiké viszont az önállóság föladását, biztos, kényelmesnek tetsző alkalmazotti pozíciók megszerzésére való törekvést vagy legalábbis az erről való passzív ábrándozást. Az gazdasági gyakorlatok különbözőségét – persze más szempontokat sem elhanyagolva – az etnikai hovatartozás magyarázza; Harta német, pontosabban: sváb munka- és gyarapodás-központú értékrendje szöges ellentéte Dunapataj – Erdei irodalmias megfogalmazását parafrázálva – romló, a gazdálkodástól szabadulni akaró, egykéző magyar kultúrájának.

A 2. fejezetben már érintettem, hogy Szelényi Iván is kitüntetett szerepet tulajdonít a múltban kialakult vállalkozói ismereteknek, beállítódásnak a jelen gazdasági gyakorlatainak, illetve az önállóvá válás társadalmi eloszlásának megértésében (Szelényi 1988[192]). A két háború közötti időszakban önállóan tevékenykedők (paraszti gazdaságok birtokosairól, kisiparosokról, kiskereskedőkről stb. van szó) gazdasági készségei habitussá, strukturált gyakorlatokká szilárdultak, ily módon egyik nemzedékről a másikra örökíthetőkké váltak. Szelényi szerint a vállalkozói habitus azokban a nemzedékekben sem enyészett el, amelyeknek nem volt lehetőségük

⁸ A paraszti kultúra a modern társadalmakban természetesen nem teljes rendszerként maradt fenn és fejt ki hatását, hanem csak részrendszerként. Az öltözködés, lakberendezés szabályai és jelrendszere, az étkezési szokások, az ünnepekörök, nemzedékek és nemek egymáshoz való viszonyának ritualizált formái stb. mára már eltűntek vagy átalakultak. Ugyanakkor fennmaradt a viselkedés számtalan, rendszerre szerveződő eleme, amely meghatározza az emberek pályafutását, életük útelágazásainál a döntéseiket, a családi erőforrásokkal való gazdálkodást stb. A továbbiakban a paraszti kultúra kifejezést ebben a szűkített értelemben használom.

a szocializmus évei alatt vállalkozást alapítani. Így a fennmaradt vállalkozói készségek örökösei ma indulási előnnyel rendelkeznek másokkal szemben.

Az adatok nem igazolják teljes mértékben Szelényi tézisét, inkább arra utalnak, hogy az elmúlt évtizedekben szerzett társadalmi pozíció (foglalkozás, iskolázottság stb.) erősebben befolyásolja a vállalkozóvá válást, mint a származás révén „örökölhető” gazdasági habitus (Kuczi, Lengyel, Nagy és Vajda 1991[104]). Az önálló szférában a rendszerváltás után bekövetkezett létszámrobbanás pedig még jobban elhalványította e faktor szerepét. Vizsgálatunk szerint a nyolcvanas évtized egyéni vállalkozói közül 38 százalék apjának volt vállalkozói múltja (Kuczi és Vajda 1991[108]); az újabb (Czakó és mtsai 1994[33]) felmérés szerint viszont csak 28 százaléknak. A csökkenés azzal magyarázható, hogy a nyolcvanas évtizedben a tradicionálisabb kisvállalkozók, kiskereskedők (akiknél a vállalkozói hagyomány erőteljesebb) nagyobb számban voltak jelen, mint később. A ma önállóinak csaknem négyötöde 1990-ben vagy később indult. Az adatokat úgy értelmezhetjük, hogy a mostohább, politikai indíttatású megszorításokkal jellemezhető körülmények között működő vállalkozóknál sokkal fontosabb szerepet játszik a családi önálló tradíció, mint azoknak az esetében, akik piaci viszonyok között próbálnak meg érvényesülni. A családi tradíció a nem gazdasági jellegű nehézségek legyőzésében fontos. Attól kezdődően, hogy a vállalkozásalapítás elveszítette rendkívüliségét, hétköznapivá, megszokottá, széles társadalmi körben elfogadottá vált, nem szorul többé a szülők, nagyszülők „morális támogatására”.

A szülői vállalkozói múlt súlyának csökkenését persze az is magyarázza, hogy ma nagyobb az önálló létszám, mint öt éve volt, így erre a populációra eleve kisebb számú vállalkozó felmenő esik.

Egy nemzetközi (lengyel, bolgár, szerb, orosz és magyar) vizsgálat adatai szerint (Kuczi és Lengyel 1995[105]) minél kisebb arányú az adott ország népességében az a csoport, amely tagjainak szülei, nagyszülei vállalkozók, annál erősebb e csoport vállalkozói hajlandósága. Magyarországon a megkérdezettek 23 százaléka mondta, hogy szülei, nagyszülei önállóak voltak, és e csoport tagjainak 28 százaléka lenne szívesen önálló. Oroszországban a népességen belül annak a csoportnak az aránya a legkisebb, amely csoport tagjainak vállalkozó szülei vagy nagyszülei voltak (13%), ugyanakkor e kis csoport fele szeretne önálló lenni. Az adatokból arra következtethetünk, hogy a szülők, illetve a nagyszülők nem a vállalkozói készségek megőrzésével és áthagyományozásával befolyásolják leszármazottaik készségét az önállósodásra. Közelebb jár az igazsághoz az a feltételezés, hogy azokban az országokban, ahol a vállalkozóvá válás komolyabb akadályokba ütközik, ott az embereknek morális támaszt, bátorítást jelenthet a szülők, nagyszülők közvetítette vállalkozói hagyomány. Ezzel szemben: minél könnyebb (adminisztratív értelemben) önállósodni, annál inkább veszít jelentőségéből a család mint hagyományközvetítő intézmény. Emellett szerepet játszhat az is, hogy minél szorongatottabb, kiszolgáltatottabb helyzetben volt politikai értelemben egy társadalmi csoport (szorongatottságukat a létszámuk is kifejezi), annál erősebb lehetett a csoporttudatuk.

A vállalkozási ismeretek és a habitus közvetlen, családon belüli átörökítésének tényét tehát az adatok nem igazolják, de ez nem jelenti azt, hogy a múltban kialakult paraszti vagy vállalkozói kultúra elveszítette volna a jelentőségét. Ha a vállalkozói készségek generációról generációra történő átadását nem szűkítjük le a családra, ha a vizsgálat fókuszába nem az egyént, illetve felmenőinek sorát tesszük, hanem egy közösséget, egy települést, kistérségekben élő emberek összességét, akiknek körében elfogadott minta az önálló boldogulás, bármilyen is ennek történelmileg lehetséges formája, akkor megragadhatóvá válik a múltnak a jelenre gyakorolt hatása.

A fent ismertetett megállapítást támasztja alá Kopasz Mariann (2007[101]) vizsgálata is. A szerző abból a feltételezésből indult ki, hogy ma Magyarországon azokban a térségekben számolhatunk nagyobb vállalkozói sűrűséggel, ahol a két háború között árutermelésre alkalmas méretű parasztgazdaságok voltak. Feltevése annak ellenére helyesnek bizonyult, hogy az adott térségekben meglehetősen intenzív el- és beköltözés zajlott, tekintve, hogy éppen az általa vizsgált csoport tagjai kerültek legnagyobb valószínűséggel kuláklistára, és kényszerültek otthonuktól távol munkát vállalni. Az elköltözések ellenére fennmaradt a gyarapodásnak, a gazdálkodásnak a birtokos parasztság által képviselt mintája, ami magyarázatot ad arra, hogy ezekben a térségekben nagyobb a vállalkozói sűrűség.

A kisvállalkozások előfordulási sűrűségének a gazdasági átmenet során kialakult területi megoszlása többé-kevésbé tükrözi a fentebb mondottakat. A kilencvenes években tapasztalt vállalkozásalapítási intenzitás

eloszlásának „szabálytalanságait”,⁹ azaz a gazdasági feltételekből nem következő tényeket a családok fókuszba állításával nem tudjuk megmagyarázni. Ma már van ismeretünk az ország kulturális földrajzáról, amely a népesség iskolai végzettség, urbanizáltsági fok, foglalkoztatottság, idegennyelv-tudás szerinti területi eloszlását foglalja magában (Tóth és Trócsányi 1997[199]). Ezek fontos támpontot adhatnak a vállalkozói sűrűség területi eloszlásának magyarázatához. Ugyanakkor – mint az előző részben láttuk – az önállósodást a szociológiai tényezők (iskolai végzettség, foglalkozás stb.) csak részben képesek megmagyarázni. Ezen túl meg kellene tudnunk ragadni, hogy egyes települések, kistérségek, tájegységek milyen hagyománnyal, a gazdasági gyakorlatok milyen strukturált rendszerével rendelkeznek, amelyek megnövelik vagy csökkentik a vállalkozóvá válás lehetőségeit. Sajnos még nem készült el az ország gazdasági-kulturális térképe, amelyről leolvasható volna a vállalkozói sűrűség és a kulturális hatások összefüggése. Egy ilyen térkép elkészítése meglehetősen nehézségekbe ütközik, mivel a gazdasági-kulturális kisvilágok településről településre változhatnak. A vállalkozói aktivitásnak nincsenek olyan összefüggő területei, mint a műveltségnek. Néha váratlanul bukkan föl gazdaságilag pangó vidékeken egy-egy prosperáló falu. Andor Mihály plasztikusan írja le a hirtelen váltást: „Budapest–Méhkerék 248 kilométer. Kecskemétet elhagyva az addig autókkal zsúfolt út hirtelen kiürül. Nagy ritkán szembejön egy teherautó, néha megelőz egy siető személykocsi. Békéscsaba, Békés megye felé tartok a 44-es úton. Akár szimbolikusan is felfoghatom a meggyérült forgalmat. Aztán a kétszáznyolcvanadik kilométernél beérve Méhkerékre: autó autó hátán, eleven nyüzsgés a falun belül. A három Békés megyei kivételbe érkeztem, ahol 1945 óta nem fogytakozott meg a népesség.” (Andor 1989[1]: 94.)

Nem létezik tehát ma még a vállalkozói sűrűség és a kulturális hatások összefüggését, ennek területi eloszlását mutató térkép. Így az alábbiakban négy példával – a megye, a kistérség, a város és a települések szintjén – illusztrálom a kulturális hatások adott térséghez kötöttségét. A példák azt tanúsítják, hogy egyes esetekben a kulturális és gazdasági hatások erősítik egymást, más esetekben viszont nem.

Cséfalvy Zoltán szerint Magyarországon a gazdasági fejlettséget kifejező nyugat–kelet-lejtő szerint rendeződik el az önálló területi megoszlása (Cséfalvy 1993[36]). E szerint a fejlettebb régiókban több, az agrárövezetekben, illetve a válság sújtotta térségekben pedig kevesebb kisvállalkozót találunk. Ez a megállapítás általában helytálló, de van néhány jellegzetes „szabálytalanság” is. Már a vállalkozások előfordulási sűrűségének megyék szerinti sorrendjében (*A kis- és középvállalkozások helyzete '98*, 1998) is akad kakukktójás: Csongrád megye. A megyei szintű bontással kapcsolatban több módszertani probléma is megfogalmazható,¹⁰ mégis figyelemre méltó, hogy Budapest után éppen Csongrádban, a gazdasági szempontból nem kiugró teljesítményű, de jelentős kertész vállalkozói hagyományokkal rendelkező térségben kiugróan magas a vállalkozások sűrűsége. Szeged, Makó, Szentes vállalkozó paraszti kultúrája a mai napig érezteti hatását: az itt élők számára természetes, hogy a rendszerváltás után önállósodással oldják meg egzisztenciális gondjaikat.

A Galga mentén végzett kutatásunk eredményei (Kuczi és Makó 1996[106]; 1999) a kistérség kulturális hatásait igazolják. A vizsgálat egyébként sok szempontból hasonló eredményt hozott, mint a fentebb idézett, Kiele és környékére kiterjedő terepmunka. Az interjúk tanúsága szerint a Galga mentén élők legfontosabb törekvése az önállóság megteremtése és megőrzése. Az általunk vizsgált korosztály (40-60 évesek) tagjai pályakezdő éveikben településüktől távolabb vállaltak jobban fizető munkát, majd rendre úgy változtattak munkahelyet, hogy közelebb kerüljenek otthonukhoz, ahol időközben fölépítették és felszerelték műhelyeiket. A saját műhely központi szerepet játszott-játszik életükben; ha úgy hozta a sors, a feleség bedolgozóként (a kistérség jellemző foglalkoztatási formájáról van szó) itt talált munkahelyet, a férfiak számára pedig fontos jövedelemkiegészítő lehetőséget jelentett; munka után itt javítottak, szereltek, fűrtak-faragtak. A vázolt életstratégiának köszönhetően az itt élők tömegesen önállósodtak a nyolcvanas évek végén, s nagy vállalkozói sűrűség¹¹ alakult ki a térségben.

⁹ A szabálytalanság nem azt jelenti, hogy normális esetben gazdasági tényezők szabják meg az önállósodást, és emellett van néhány kivétel, amikor a gazdasági hatások ellenében kulturális hatások érvényesülnek.

¹⁰ A megyék nem fejezik ki az ország tényleges gazdasági tagoltságát, a vállalkozások előfordulásának sűrűségére vonatkozó adatokban „ömlesztve” vannak a fő- és mellékfoglalkozású vállalkozók stb.

¹¹ Nem szívesen közölnék ezzel kapcsolatos adatot, mivel a statisztikai megfigyelés egységei és a valóság ebben a térségben nagyon távol esnek egymástól. Családtagok, rokonok, volt munkatársak kapcsolódnak egy-egy vállalkozáshoz, de nem alkalmazottként, hanem az önállóság valamilyen fokát megőrizve vagy éppen kiküzdve.

Kelemen Katalin győri kutatása arra jó példa, hogy a gazdasági és kulturális hatások keresztezhetik egymást (Kelemen 1999[93]). A városban a kisvállalkozások előfordulásának sűrűsége nem haladja meg az országos átlagot, sőt alacsonyabb, mint például Nyíregyházán, noha az egyik leggyorsabban fejlődő és leggazdagabb városunkról van szó, hiszen Budapest után itt a legmagasabb az egy főre eső GDP, itt a legélénkebb a külföldi befektetők érdeklődése. A kisvállalkozás-alapítás várakozáson aluli intenzitását Kelemen Katalin Győr nagyipari tradícióival magyarázza; a városban a 19. század utolsó negyedében kezdett kiépülni a nagyipar, amely azóta is tartósan jelen van, és mélyrehatóan alakítja a térség kultúráját. Az elmúlt évszázad során létrejött egy jól képzett, fegyelmezett, többgenerációs munkásréteg, amelynek tagjai számára fontosabb a biztos megélhetés, mint az önállósodás, s ha mégis jelentősen javítani akarják jövedelmi pozíciójukat, inkább külföldi munkavállalással próbálkoznak. A város gazdagodása, a német, amerikai menedzserek jelenléte új keresletet támasztott, amely megnövelte a szolgáltatási szféra terjedelmét, ettől eltekintve azonban nem változott a helyzet.

A negyedik példát egy, a kilencvenes évek első harmadában-felében lefolytatott kutatásból¹² választottam, amelynek során összehasonlíthatunk többek között két, gazdasági lehetőségeit tekintve hasonló falut. Sz. lakosságának jelentős része a két háború között cseléd volt. A birtokos rétegek hiánya meghatározta a falu sorsát az elmúlt három-négy évtizedben. A téesz megalakulásakor (ez a második téeszésítési hullám idejére esett), mivel nem volt a településen tekintélyesebb gazdacsoport – az akkori gyakorlattól eltérően –, a vezető pozíciókat „idegenekkel” (főként nyíregyháziakkal) töltötték be, helybeliek a szövetkezet fennállásának egész ideje alatt nem is jutottak középvezetői posztnál magasabbra. A téeszelnők kiterjedt kapcsolatainak köszönhetően a téesz a hetvenes évek második felétől a megye egyik legjobb gazdasági egysége lett. Egy eladdig ritkaságszámba menő háztáji rendszer bevezetésének köszönhetően a tagság anyagilag megerősödött; hirtelen megnőtt az építkezések száma, gépesítették a háztartásokat. A falu vonzó létté vált, megindult a korábban elvándorolt munkaerő visszaáramlása. E kedvező folyamatok elvben az önállósodáshoz szükséges induló feltételek (például bolt, műhely befogadására alkalmas, nagyobb méretű családi házak, megtakarítások) megteremtéséhez vezettek, ennek ellenére a faluban a rendszerváltás után minden jelentősebb vállalkozást (zöldégboltot, építőanyag-kereskedést, gyógyszertárat, éttermet stb.) a szomszédos falvakban lakó, illetve nyíregyházi vállalkozók indítottak. A mezőgazdasági vállalkozások esetében is hasonló a helyzet. A faluban három nagyobb farmergazdaság alakult 1992 óta: a legnagyobb gazdaság tulajdonosa nem lakik a településen, a másik kettő pedig a nyolcvanas évek elején költözött oda, de ők az őslakosok szemében – annak köszönhetően is, hogy gazdasági habitusuk a helybeliektől élesen elüt – ma is idegeneknek számítanak. Dacára az elmúlt évtizedek kétségtelen anyagi gyarapodásának, illetve a jelen kényszerítő körülményeinek (megszűnt a szövetkezet, a településen a munkanélküliség meghaladja a 30 százalékot), alig néhányan szánták rá magukat az önállósodásra, s ők is csak később, 1993–94 után, amikor megszokottá vált a kisvállalkozás.¹³ A történetek oka abban keresendő, hogy a cselédmúltból adódóan nem alakult ki a gazdasági gyakorlatoknak egy olyan rendszere, amely segítette volna az önállósodást.

Sz. községgel ellentétben K. Erdei tipológiája szerint telepesfalunak mondható: a község első lakosai a századforduló táján a Felvidékről U. falu külterületére költöztek, majd e rész önálló településsé vált az idők folyamán. A betelepült úgynevezett kukáscsaládok a két háború közötti időszakra már földet szereztek, és kialakult egy erős birtokos paraszti réteg. Valószínűleg ez is hozzájárult ahhoz, hogy 1993–94-ben sokan kiléptek a szövetkezetből, hogy önálló gazdálkodásba kezdjenek. A településen ma két nagyobb vállalkozó (egy vágóhíd- és egy fűrészsüzem-tulajdonos – mindkettő igazi *self made man*) és közel ötven önálló van, noha a lélekszám nem éri el a kétezret.

Sz. és K. megközelítőleg azonos nagyságú település, Nyíregyházától való távolságuk is nagyjából ugyanakkora, ennek ellenére a vállalkozások előfordulási sűrűsége nagyon eltérő, amit egyértelműen kulturális hatások magyaráznak. Jól illusztrálja ezt a különbséget a szövetkezetből visszakapott földterületnek a két faluban egymástól nagyon eltérő bérbeadási gyakorlata is. (Ismeretes, hogy a kárptólási jegyek révén, illetve a

¹² A Liverpooli Egyetem Centre for Central and Eastern European Studies szervezésében, Nigel Swain vezetésével zajlott 1993 és 1996 között egy nemzetközi összehasonlító vizsgálat *Rural Employment and Rural Regeneration in Post-Socialist Central Europe* címmel. Ennek keretében kilenc magyar faluban végeztünk kutatásokat.

¹³ Nincs szándékomban valamiféle fatalizmust képviselni. A cselédmúlt hatása halványodhat, a szövetkezet kialakíthat olyan készségeket, amelyek jótékonyan befolyásolhatják a leszármazottak sorsát (Lampland 1995[119]). Sz.-ben azonban a körülmények sajátos összejárása folytán meghatározó maradt a cselédmúlt szerepe.

téeszekben lévő földek nevesítése után szerte az országban nagyon sok olyan ember – idősek, városiak, kis, gazdálkodásra alkalmatlan területek birtokosai – lett kisebb-nagyobb földdarab tulajdonosa, aki nem akart vagy nem tudott gazdálkodni, így bérbe adta frissen visszaszerzett birtokát.) Sz.-ben az emberek, amíg csak fönnállt, a szövetkezetnek adták bérbe földjüket, mivel jobban bíztak benne, mint az éppen induló magángazdaságokban. K.-ban viszont éppen ellenkezőleg történtek a dolgok: az emberek – a birtokos paraszti hagyományoknak köszönhetően – inkább láttak garanciát az újrászerveződő magángazdaságokban, mint a téeszben, pedig a szövetkezet nem működött rosszul az elmúlt évtizedekben.¹⁴

KIKBŐL LESZNEK VÁLLALKOZÓK – AZ ÉLETUTAK TÜKRÉBEN

Lépünk még közelebb a habitus problematikájához, és próbáljuk meg tetten érni az egyes emberek életútjában a kultúrának az önállósodásra gyakorolt hatását. Eddig egy-egy csoport közös szociológiai, területi-kulturális sajátosságaiból próbáltam megérteni az önállósodást; most megfordítom a vizsgálódás irányát, és az egyes emberek életútjában igyekszem fölfedezni a csoporthatást.

Úgy tűnik, hogy a szubjektív gyakorlatok és objektív életesélyek közötti kapcsolódási pontok a vállalkozói életutak folyamatának tanulmányozása révén jól megragadhatók. Ha elolvassuk elegendő számú, kisvállalkozókkal készült interjút, hamar fölismerhetjük, hogy a külső körülmények és a személyes képességek egybeesése korántsem véletlen. Az egyéni rátermettség, alkalmasság nyomán formálódó sorsokban észrevehetjük a típusosságot. Az életsorsokat kívülről befolyásoló körülményekhez való alkalmazkodási módok, stratégiák társadalmilag tipikusnak mondhatók. A kisvállalkozókkal készült életútinterjúkból kiolvasható, hogy pályafutásuk egyes eseményei – munkahely-változtatások, újabb szakmák megtanulása, a későbbiekben hasznosnak bizonyuló kapcsolatok kiépítése, eszközök, berendezések felhalmozása – logikus, az önállósodás irányába megtett lépések. Többen is fölfigyelték arra (Laki 1994[112]; Czako és mtsai 1994[33]), hogy a vállalkozóvá válás fokozatosan megy végbe, az anyagi eszközök, kapcsolatok, tapasztalatok lassú, óvatos, szinte észrevétlen, nemritkán másfél-két évtizedet is átfogó felhalmozásával. Ezek a kutatások az önállósodás folyamatának tudatos, tervezett elemeire helyezik a hangsúlyt. Azt fogalmazzák meg, hogy az egyén előrelátó óvatossággal, nagy körültekintéssel lép át az alkalmazotti létből a magánszférába. Például ameddig lehet, a biztos állás fedezékéből építgeti leendő vállalkozását.

Am ha nemcsak az önállósodást közvetlenül megelőző éveket vizsgáljuk, hanem az életút egészét, tehát azt az időszakot is, amikor még föl sem merülhetett a váltás gondolata, arra a meglepő fölismerésre jutunk, hogy ebben az esetben is jellemzi a pályafutást a magánszféra felé mutató tendencia. Gyorsan hozzá kell tenni: az életpályáknak ez az irányultsága csak a végeredmény ismeretében válik világossá – az érintettek számára is. Gyakran előfordult terepmunkánk során, hogy interjúalanyaink, visszatekintve életük korábbi szakaszaira, meglepődve fedeztek fel olyan mozzanatokot, amelyek utólag önállósodásuk egyértelmű előzményeiként foghatók föl. Az életpályának határozott finalitása van; a történések olyan sorozatából áll, amely jól kivehető vonalban fut a vállalkozás megalapítása felé. Az egyes történések ugyanakkor a maguk idejében olyan szubjektív döntések eredményei voltak, amelyekből teljes mértékben hiányzott az önállósodásra vonatkozó célkitűzés. A rendszerváltozás előtt nem is lehetett – legalábbis tömegesebb méretekben – az emberek célja az önállósodás, hiszen a vállalkozás korántsem számított tipikus, tömegeket vonzó megélhetési formának. Az életutakat az jellemzi, hogy az emberek olyan munkahelyet választottak, olyan szakmai kapcsolatok megszerzésére törekedtek, amelyeknek a segítségével az éppen adott helyzetükből feltáruló horizonton belül reméltek hasznot. Az életút tehát az aktuálisan adódó problémák megoldásának időbeli egymásutánja, ugyanakkor a megoldások során szerzett ismeretek, az egyes helyzetekre kitalált eszközök, a kialakult kapcsolatok fölhalmozódnak, s így egyre közelebb viszik az egyént az önállósodáshoz.

¹⁴ A szervezetek legitimitásával vagy ennek hiányával magyarázza a szervezetek halandóságát, sűrűségét Michael T. Hannan és John Freeman (Hannan és Freeman 1977[75]). Az általuk képviselt gazdaságökológiai nézőpont jól hasznosítható az imént érintett probléma értelmezéséhez. Sz.-ben a magángazdaság legitimitása a cselédmúlt következtében alacsony, s ez a vállalkozások alacsony sűrűségéhez vezet, K.-ban viszont legitimnek számít az önálló boldogulás. Jól kifejezi a magángazdaságok legitimitását, hogy az emberek nem a téesznek adják bérbe a földjüket.

Az életutak finalitása rajzolódik ki a munkahelyi pályafutásokról is. A mai kisvállalkozókat korábban is egyfajta kereső, cselekvési területet folyamatosan tágító magatartás jellemezte: gyakorta változtattak munkahelyet, foglalkozást, nem lineáris a karrierjük (Czakó és mtsai 1994[33]). Adatfelvételünk szerint ez az összefüggés a munkahelyi karrierekben is tükröződik, tudniillik a váltásoknak határozott iránya rajzolódik ki: a megkérdezettek az önállósodást megelőző években az állami cégek helyett magáncéget, illetve szövetkezetet részesítettek előnyben, azaz nagyobb vállalatoktól kisebbekhez mentek.¹⁵ Az adatokat nem szabad úgy értelmezni, hogy az emberek tudatosan keresték volna az olyan típusú vállalatokat, ahonnan könnyebben léphettek át a magánszférába. Inkább arról van szó, hogy diszpozícióiknak megfelelő foglalkozások után kutatva nagyobb valószínűséggel választottak kisméretű, rugalmasabb szervezeteket.¹⁶

Az életpályák további sajátossága az önmegerősítés, vagy elfogadott tudományos nevén: a pozitív visszacsatolás (Arthur 1990[6]), a pályafutás egyre határozottabb irányba fordulása, az önállósodás növekvő valószínűsége. A pozitív visszacsatolás két szinten is végbemegy: az egyének pályafutásában és egy adott területen (településen, kistérségióban) élő emberek között.

Az emberek életük során többször érkehetnek olyan pontra, amikor egymással rivális lehetőségek közül kell választaniuk; dönteniük kell például arról, hogy otthonuktól távolabb vállaljanak jobban fizető munkát, vagy maradjanak lakóhelyükön, és jövedelmüket a helyben adódó lehetőségek jobb kiaknázásával egészítsék ki. Többnyire diszpozícióiknak megfelelően választanak, döntéseik ugyanakkor mintegy előre vetítik a későbbi döntéseiket, hiszen a választással bizonyos jövőbeli lehetőségeket kizárnak, mások valószínűségét viszont növelik. Ha például egy asztalos az otthon maradási választja egy távolabbi városba való munkába járás helyett, akkor – feltéve, hogy a saját műhely létesítése jövedelemszerzési céllal az adott kultúrában elfogadott – nagy az esélye annak, hogy előbb-utóbb kialakít egy kis műhelyt, ha máshol nem, hát a garázsában. Ezek után persze, ha alkalom kínálkozik arra, hogy faipari munkával ő maga vagy házastársa bedolgozást vállaljon, talán nem sokat tévóvázik, s ha jól mennek a dolgok, előbb-utóbb újabb gépeket vásárolnak. A beruházás viszont további döntéseket előlegez meg, illetve zár ki. Az egymással rivalizáló boldogulási lehetőségek közül az idő előrehaladtával némelyek teljesen kizáródnak, mások megragadása pedig egyre kívánatosabbá válik.

A rivális boldogulási lehetőségek szelekciója, egyesek megerősödése, mások háttérbe szorulása nemcsak az életutakat, hanem az egy-egy településen, kistérségióban élő emberek választásait is jellemzi. Egy-két család belevág bizonyos dolgokba, s ha sikeresek lesznek, mások is követik őket. Az adott településen kialakult hálózatok szerkezete szabja meg az ötletek átvételének útját és terjedési sebességét (Letenyei 1998[126]). Az idők folyamán egy adott térségben kialakul a megélhetésnek, illetve a javak gyarapításának néhány preferált útja, más, korábban még versenyképes opciók viszont veszítenek vonzerejükből. Ily módon nemcsak az egyes emberek életútját, hanem egy-egy település, kistérségió gyarapodástörténetét is jellemzi az önmegerősítés. Egy adott időben egy adott településen élő emberek a boldogulási lehetőségek egy adott készletéből választhatnak; például kiegészíthetik jövedelmüket földműveléssel, nyúltenyésztéssel, bogyós gyümölcsök termesztésével, kosárfonással – lényegében bármivel, amit az éghajlati és talajviszonyok, a felvevő piac távolsága, hozzáértésük stb. lehetővé tesz. Ha az emberek gyakrabban választják a rivális boldogulási lehetőség egy bizonyos csoportját, például bogyós gyümölcsök termesztését, akkor nagy a valószínűsége annak, hogy előbb-utóbb megszervezik a termékek átvételét, szállítását, esetleg hűtőház épül (Bali 1998[9]). Ebben a folyamatban az emberek számára a boldogulás

¹⁵ Keeble és Wever *strukturális elméletek* néven foglalja össze (Keeble és Wever 1986[92]) azokat a kutatási tapasztalatokat, amelyek összefüggést találtak egy adott övezetben jellemző vállalatnagyság és a kisvállalkozások alapításának intenzitása között. Minél kisebb a cégek mérete egy körzetben, annál jobbak az alkalmazottak kilátásai arra, hogy vállalkozóvá váljanak. Az alkalmazottak jobb eséllyel szerezhetik meg a vállalkozással kapcsolatos tapasztalatokat a kisservezetekenél, mint a hierarchizált nagyvállalatoknál.

¹⁶ Az önállók két – a kilencvenes évek elején még legjellemzőbb – rétegét, a tradicionálisnak számító egyéni és a modernebb (Laky 1987[114]) társas vállalkozások tulajdonosait összevetve azt találjuk, hogy az előbbi csoport harminc százaléka, míg az utóbbiba tartozók fele változtatott beosztást. Az eltérés még jelentősebb, ha az egyéni és a társas vállalkozók karrierjének alakulását és az iskolai végzettséget együtt vizsgáljuk. E szerint a megkérdezettek korábbi foglalkozási pályáira nagyobb különbséget mutat aszerint, hogy egyéni vállalkozási formát vagy társas vállalkozási formát választottak-e, mint aszerint, hogy milyen az iskolai végzettségük. Például azok az érettségizettek, akik egyéni vállalkozók lettek, pályafutásuk során kevésbé váltogatták beosztásaikat, munkahelyeiket, mint azok, akik betéti társaságok tagjaivá, kft.-k tulajdonosává váltak. Ez az összefüggés a vállalkozói diszpozíció jelenlétére és hatására utal. Igaz ugyan, hogy a képzetebbeknek a kevésbé iskolázottakkal szemben nagyobb az esélye az önállósodásra és ezen belül a vállalkozás modernebb formáinak választására, ugyanakkor a nyugtalanabb, több foglalkozást és beosztást, több munkahelyet váltók, azok tehát, akikről feltételezhető, hogy rendelkeznek valamilyen vállalkozói hajlammal, rendre a kft.-k tulajdonosai vagy a betéti társaságok tagjai között vannak – iskolai végzettségüktől függetlenül.

más lehetőségei egyre kevésbé lesznek vonzóak. A lehetőségek e szelekciója a kultúra közegein keresztül történik, és azokon a hálózatokon nyugszik, amelyekbe ágyazottan élnek egy körzetben az emberek (Grabher és Stark 1996[65]).

Az önmegegerősítés általános modelljét Róna-Tas Ákos és Böröcz József a társadalmi és kulturális tőkék rendszerváltás előtti felhalmozási folyamatának elemzésére használta (Róna-Tas és Böröcz 1997[171]). Lényegében hasonló módon értelmezem magam is ezt a problémát, de nem szűkítem le a tőkefelhalmozásra. Kétségtelen: egy már kiépült kapcsolatháló további kapcsolatbővítést tesz lehetővé, amely egyre előnyösebben konvertálható anyagi tőkévé. A kisvállalkozóknál az önmegegerősítés az erőforrásokkal való gazdálkodás egész spektrumára kiterjed. Az egyének diszpozícióikból adódóan olyan döntéseket hoznak, amelyek a családtagok jövedelmével, idejével, fogyasztásával, anyagi javaival való gazdálkodás olyan struktúráit hozzák létre, amelyek az önállóság növekedéséhez vezetnek. Az önmegegerősítő folyamatba természetesen beletartozik a kapcsolatok, tapasztalatok felhalmozása is, de ez ennél több: az egyének életútjában azt jelenti, hogy az időben előrehaladva az életút során kínálkozó lehetőségekkel való gazdálkodás ölt egyre határozottabb, a vállalkozóvá válást valószínűsítő struktúrát.

Az önmegegerősítésről alkotott felfogásom egy lényeges ponton eltér Róna-Tas és Böröcz értelmezésétől. Magam nemcsak a személyek tőkegyarapodását tekintem az önmegegerősítő folyamat eredményének, hanem a közösségek gyarapodását is; egy adott térség jövedelemszerző potenciálja is növekedhet azáltal, hogy kiválasztódik néhány sikeres gyarapodási minta.

Az önállósodók életpályájának a vállalkozás irányába futása persze nem jelenti azt, hogy valamiféle típuséletrajzzal volnának jellemezhetőek e csoport tagjai, mivel a rendszerváltás után gyorsan kiépült magánszféra többféle kultúra közegeiben formálódott. Más kulturális feltételek játszottak szerepet azoknál az önállósodóknál, akiknek a család munkaerejével, szolidaritásával, a háztartás jövedelmével, vagyonával való gazdálkodás volt a legfontosabb tőkéje, és mások azoknál, akik számára a kapcsolatháló, az ügyintézési és seftelési képesség bizonyult a leghasznosabb erőforrásnak. Ugyancsak más kulturális közegekben formálódtak a késő nyolcvanas években azoknak a közgazdászhallgatóknak a vállalkozói képességei, akik szenvedélyes vitákat folytattak a piacra lépés lehetőségeiről, s mire letették az államvizsgájukat, már többnyire saját cégük volt. Ennek az írásnak a keretei között nincs lehetőség azoknak a kulturális feltételeknek a tematikus számbavételére, amelyek hozzájárultak a vállalkozások létrejöttéhez. Elegendő kutatási tapasztalat és adat híján az alábbiakban négy példával illusztrálom, hogy a paraszti kultúra gyakorlatainak adott rendszere miként határozta meg egyes vállalkozók önállósodását.

Fél Edit és Hofer Tamás átányi vizsgálatukban nagyszabású képet adnak a paraszti gazdálkodásról (Fél és Hofer 1997[51]). Aprólékos gonddal írják le e gazdálkodás különböző ökonómiáit, többek között a testtel, a test erejével, energiájával való gazdálkodást. Részletesen beszámolnak például azokról a technikákról, amelyek az alvás és a felkelés köré épültek. Az éber alvás és a nagyon korai felkelés biztosításának meglehetősen kidolgozott technikai vannak. Az átányi parasztemberek kényelmetlen fekhelyekkel és alvási helyzetekkel, az idő múlására utaló jelek aprólékos megfigyelésével gondoskodtak a kora hajnali ébredésről. Például a szükségesnél rövidebb fekhelyet választottak, a fejüket a küszöbre, illetve a tarkójukat egy megbillentett sámlí élére tették, vagy félig ülő helyzetben aludtak, hogy a kellő időben felriadjanak.

A paraszti éber önfegyelem, a test állandó kontrollja olyan kulturális sajátosság, amely megjelenik a társadalmi gyakorlatok egyéb dimenzióiban is. A hajnali felkelés, a kevés alvás másokat elriaszt ettől a munkától, a paraszti kultúrától viszont nem idegen. Ugyanakkor a test ökonómiája egy átfogóbb rendszer, a háztartás, illetve a paraszti gazdálkodás egészébe illeszkedik. Megvan az élelem elosztásának, napi, heti, évszakoknak megfelelő adagolásának rendje, amely a nemi és életkori szerepekhez, munkafajtákhoz, a szezonhoz, az ünnepnapokhoz és hétköznapokhoz igazodik, de állandó tekintettel van a várható fogyasztási szükségletekre és a rendelkezésre álló készletekre, valamint ezek megújítási lehetőségére. Edények, mércék, letisztult szokások sokasága segít a kalkuláció elvégzésében, a helyes arányok kialakításában, amellyel megteremthető az összhang a felhalmozott készlet és a munkaerő mindenkori energiaszükségletének és megújításának, illetve a lehetőség szerint bővített újratermelésnek az igényei között. Ez a rendszer az önállóság megteremtését és megtartását szolgálta.

Az önállóság megteremtése és megtartása az egyik legfontosabb érték a paraszti kultúrában, amely máig megszabhatja az emberek törekvéseit. A múltban az önállóság megléte vagy hiánya mély szakadékokat teremtett az egyes paraszti csoportok között. Az alkalmazotti lét, a másoktól függés a hierarchia alsó fokát jelentette; aki nem a maga kenyerét eszi, az másnak „keze-lába”. Az önállóság nem pusztán az anyagi jólét jelzője, több annál, minden törekvés mozgatórugója. A városi alkalmazotti munkával gyakran többre lehetett jutni, mint a gazdálkodással, mégis, ha elegendő pénz gyűlt össze, földet vettek, hogy megteremtsék vagy kiszélesítsék az önálló élet alapjait. Az önállóság megteremtésének, megtartásának, védelmének szolgálatában állt az egész parasztagazdaság. A test-, a háztartás- és a terménygazdálkodás, az állattartás és a piacozás mind e körül forog.

Az önállóságra törekvés az egyik hajtóereje a mai kisvállalkozóknak is. Egy sor vállalkozásfajtában az imént jellemzett paraszti kulturális rendszer számos eleme hasznosítható. Az önállóság érdekében az egész család mozgósítása, a morális ökonómia: a fogyasztás és az élvezetek alárendelése a vállalkozásnak, a háztartásgazdaság fölhasználása mind-mind erre utalnak. Példának okáért vegyük először szemügyre János társadalmi pályáivét. Az ő apja még parasztnak született, s a harmincas években lett péksegéd. „Hát, a harmincas évek közepén általában vagy szakmát tanult, vagy pedig maradt a földnél.” Az apa több évtizedes kenyérgyári munka után, a hetvenes évek elején szánta el magát az önállósodásra. Egy borsodi településre költözött, és épített egy sütőkemencét.

János szintén péknek tanult, első munkahelye egy kenyérgyár volt, ahol a napi 12-14-16 órás munkanap sem volt ritka. A kimerítő munka után a katonaság pihenésnek tűnt számára: „Csodálatosan éreztem magamat. Olyan, hogy huszonnégy óra szolgálat, nem fogott ki rajtam, mivel nem kellett dolgozni. Egyszerűen nem tudok olyan dolgot mondani a katonaságnál, ami engem megterhelt volna. Csodálkoztak is: hogy az istenbe bírom? Birtam én azt. Hát, ha tudnátok, mit birtam ott, a kenyérgyárban, akkor ilyet nem kérdeznétek!” János a leszerelés után megnősült, és beállt apjának pékségébe. Lett volna lehetősége bent maradni a katonaságnál, de: „Azért szereltem le, mert apámék is kértek. Mert egyszerűen nem bírták a termelést. A pékségben dolgozott apám, öcsém, anyám és a feleségem.” Néhány éves családi együttműködés és tapasztalatgyűjtés után önálló vállalkozás megalapítása mellett döntött. Körülnézett a szomszédos településeken, azt figyelve, hol élhetne meg maga is pékként. Végül egy másik borsodi faluban ráakadt egy olcsó kőházra, és apjának meg apósának a segítségével épített egy kemencét, s így saját pékséget alapított. Az apát túlszárnyalni akaró kezdeti lendületét a hatóságokkal történt néhány kellemetlen ütközés megtorpanította. A konfliktusokból levonta a következtetést: nem lóg ki a sorból, csak annyit termel, amennyit megítélése szerint a hivatalok még elnéznek. Csak 1986-ban döntött úgy, hogy eljött az idő a terjeszkedésre; apjának és apósának a segítségével új kemencét épített, s felvett két alkalmazottat. Az évtized végén fölkereste néhány szaktársa, és arra kérték, kapcsolódjék be a pékek akkoriban alakuló országos szervezetének munkájába. Abban, hogy éppen őt, egy kis borsodi falu pékjét keresték meg, nem kis szerepet játszott apjának több évtizedes kenyérgyári pályafutása alatt kialakult széles szakmai kapcsolatrendszere. János igent mondott a felkérésre, sőt rövidesen bekerült a szervezet vezetőségébe is.

A szakmai szervezetben végzett munka meghozta gyümölcsét, ennek révén sikerült kijutnia egy, ahogy ő mondta, *mesterkurzusra* Németországba, hat hétre. Ezután egy amerikai és egy dán út következett, az ott szerzett tapasztalatokat saját pékségében is hasznosítja; Amerikából hazahozott egy süteményfélélet, amit itthon szép sikerrel dobott piacra, Borsodból Budapestre (kétszáz üzletbe), de még a Dunántúlra is szállít. Emellett úgynevezett dán zsömlét is süt, amit szintén az egész országban terít. Az interjú idején (1995) huszonnégy alkalmazottal dolgozott, vállalkozásában felesége és legidősebb lánya vesz részt, utóbbi egyébként okleveles közlekedésmérnök, aki szakmájából következően a szállítás megszervezését és az áru országos terítését végzi. A kiszállított péksütemény mennyisége után részesedést kap. A munkában vőlegénye is segíti. A fiatalok azt tervezik, hogy Budapesten nyitnak pékséget, tervüket a már meglévő üzleti kapcsolataikra (200 élelmiszerbolt) alapozzák.

Talán nem túl gyakori, hogy egy családon belül három generáción keresztül öröklődik a pékmesterség, ugyanakkor nem tekinthetjük véletlennek sem János vagy a lánya választását. János az apja örökébe lépett, tőle tanulta a szakmát, az otthoni pékségben végzett munka során sajátította el a vállalkozással kapcsolatos ismereteket, üzleti fogásokat, s végül az apja és apósa segítségével indította be saját üzletét. Nem új helyzetbe került, hanem a megszokottat vitte tovább, így semmi meglepőt nem találunk abban, hogy éppen egy pékség tulajdonosa lett. Pályafutása nem egy különös személyes képesség vagy tehetség kibontakozásának és beteljesítésének tűnik,

hanem a családban elsajátított készségek és gyakorlatok továbbvitelének és új helyzetekre való alkalmazásának. Apja egyszemélyes pékségével szemben ő már huszonnégy alkalmazottal dolgozó üzemet teremtett, amelynek berendezéseit többször is cserélte. Annyi és olyan fajtájú pékárut állít elő, hogy már kiléphetett a helyi piacról, s mint láttuk, még Dunántúlra is szállít.

E példa már sejteti, miképpen kapcsolódik össze a társadalmi és a személyes. János sikeres vállalkozói pályafutását egyszerre magyarázzák társadalmi körülményei, azok a tőkefajták, amelyek tipikusak társadalmi, illetve foglalkozási csoportjában (szaktudás, anyagiak), valamint egyéni, csak rá jellemző tehetsége. E két szint a kultúrában kapcsolódik össze: az egyének családjukban és szűkebb társadalmi környezetükben gyakorlatok egész sorát sajátítják el; a pénzkezelésre, a kiadások és megtakarítások helyes arányára, a munkavégzés intenzitására és ésszerű megszervezésére, a munka és az élvezet – az illető rétegre jellemző – egyensúlyának megteremtésére stb. irányuló technikákat. Ezek a gyakorlatok adnak formát a személyes képességnek, s teszik lehetővé, hogy az egyén sikeresen megbirkózzék feladataival.

A háztartásszerkezet, a kultúra és a vállalkozói hajlandóság összefüggéseit illusztrálja a második példa. *Borbála* élelmiszerbolt-tulajdonos egy kelet-magyarországi városban. Az 1990-es évek elején költözött ide egy szabolcsi településről. A boltba több családtag is kapcsolódik: a férj, aki ebből él, Borbála anyja, aki viszontszolgáltatás nélkül, és a húga, aki viszontszolgáltatásért alkalmanként besegít. A vállalkozás kerete és szervezőelve a háztartás. A háztartásgazdaságnak az a funkciója, hogy elossza a családtagok munkaerejét a különböző munkaszférák között, igénybe vegye a jövedelemforrásokat, meghatározza a pénzkezelés módját, felossza a jövedelmeket a fogyasztás és a felhalmozás között, végül kialakítsa a család fogyasztási stratégiáját (Spéder 1994[185]). Vállalkozásának elindításakor Borbála nem tett mást, mint hogy áttemelte vállalkozásába a háztartásában évtizedek alatt kialakult gyakorlatok egész rendszerét. Megélhetésüket – szüleikhez hasonlóan – mindig is család- s ezáltal háztartásközpontú stratégiával teremtették elő. Falusi háztartásuk kvázi vállalkozásként működött, részint a háztáji jövedelmére, részint a kereső családtagok fizetésére alapozódott. Borbála feladata volt, hogy a jövedelem ésszerű felhasználásáról gondoskodjék. Hasonlóan sok-sok mezőgazdasági kistermelőhöz, ők is rugalmas pénzügyi és munkaszervezeti rendszert működtettek; a munkák és a jövedelmek elosztásánál mindig a háztartás szempontjai voltak az irányadók.

Ezt a rendszert ültették át vállalkozásuk mindennapi gyakorlatába. Például az első időben megnyirbálták a háztartás kiadásait, így a férj keresetéből fedezni tudták az árubeszerzés költségeit. A férj nem rendszeres bevételei (például munkahelyi jutalom, különmunkával szerzett kereset) szintén a boltba vándoroltak. Az üzlet felvirágzása után ellenkező irányba kezdett áramlani a pénz, vissza a háztartásba. Könnyű észrevenni, hogy ugyanolyan logika érvényesül, mint amelyet a kistermelők alkalmaznak, akik „beleteszik” jövedelmeiket – beleértve fizetésük egy részét is – az állatokba, majd az esetleges haszonnal együtt „kiveszik” onnan, és a háztartásra fordítják. Persze, itt nem pusztán pénzkezelési technikáról van szó, amelyet bárki elsajátíthat, ha akar. A jövedelmek most leírt áramoltatását a vállalkozás és a háztartás között a gyakorlatok kiterjedt rendszere támogatja. Ezeket a gyakorlatokat pedig a munkaidővel, energiákkal, fogyasztási cikkekkel, váglyakkal, érzelmekkel stb. való családi gazdálkodás foglalja keretbe.

A siker egyik fontos feltétele, hogy a döntéseknél soha nem az egyéni ambíciókat, hanem a család egészének érdekeit részesítik előnyben. Ebben azonban nemcsak a kialakult és megszilárdult gyakorlatok játszanak szerepet, hanem Borbála erős egyénisége is. A férj megpróbált kibújni ez alól, amikor egyértelművé vált, hogy Borbála élelmiszerüzletéből több pénz áramlik a háztartásba, mint amennyit ő keres katonatisztként. Otthagytta hát a honvédséget, és egy önálló, a család tagjaival nem számoló vállalkozásba fogott. A dolog hamar megbukott, mert Borbála az otthoni szigorú pénzelosztási rendszeren nem volt hajlandó változtatni pusztán azért, hogy egy, a háztartástól elkülönült, így nem átlátható és a bevált technikákkal nem kezelhető vállalkozást támogasson. A férj végül rövid próbálkozás után feladta, s betagozódott a családi vállalkozásba. Ő szerzi be az árut. Borbála összeállítja a listát, ad a kasszából elegendő pénzt – azaz úgy járnak el, ahogy ezt korábban is tették a háztartás keretei között.

A családtagok vállalkozáson belüli feladatai is pontosan követik a háztartásban elfoglalt helyüket. Így például Borbála édesanyja is besegít a boltban, délelőttönként beáll eladónak a pult mögé. Munkáját úgy fogják fel, mint a többi szokásos segítségét a háztartásban, nem kap érte fizetést. Borbála húgának, bár együtt laknak egy nagy

családi házban, külön háztartása van. Ő is segít alkalmanként, s ennek fejében a boltból elvihet bármit, amire éppen szüksége van. A példa talán érzékelteti, hogy Borbála azért lehetett sikeres vállalkozó, mert rendelkezésre állt és üzletébe nagyobb nehézségek nélkül átemelhetőnek bizonyult a gyakorlatoknak (és itt vissza lehet menni egészen paraszti megélhetési stratégiáig) egy olyan kiterjedt rendszere, amelyet a család boldogulása során és érdekében fejlesztett ki.

A kultúrába ágyazott mindennapi tevékenységek finalitásának, avagy – bourdieu-i terminussal élve – a pozíció és diszpozíció strukturális interdependenciájának jó példáját nyújtja harmadik történetünk. Géza a hetvenes évek végén – kihasználva egy véletlenül kínálkozó lehetőséget – vásárolt egy esztergagépet, és beállította a garázsba. A lehetőség a legjobbkor jött, mivel felesége néhány évi gyes után éppen munkába szeretett volna állni, de gyermekei miatt ezt nem nagyon tudta megoldani. Az otthon végezhető munka lehetővé tette számára a pénzkeresetet, és a gyerekek sem maradtak felügyelet nélkül. Gyorsan megtanulta hát az esztergagép kezelését, és bedolgozó lett.

A műhelyépület és a gépek története pontosan tükrözi, hogy az egyes bővítések, átalakítások mindig az éppen kihasználható lehetőségek jobb kiaknázására irányultak, s fel sem merült a majdani önállósodás perspektívája. Bő tíz évig többé-kevésbé ideiglenesnek, átmenetinek tekintették a bedolgozásból adódó kereseti lehetőséget, noha a műhely egyre bővült, persze minden alkalommal csak egy kis alapterületű helyiséget „ragasztottak” hozzá, pontosan akkorát, amekkorát a helyzet megoldása megkívánt. Ezzel párhuzamosan a gépállomány is gyarapodott, ugyancsak az éppen megoldandó helyzet kívánalmainak megfelelően.

Műhelyének alakítgatása során Géza ellátogatott kollégáihoz, rokonaihoz vagy a bedolgozás révén szerzett új ismerőseihez, megnézte, hogyan dolgoznak, milyen műszaki megoldásokat alkalmaznak, s mivel találékony ember volt, maga is sok használható tanáccsal, ötlettel szolgált másoknak. A nyolcvanas évek végére már tekintélyes kapcsolathálóval rendelkezett, amelynek tagjai között voltak Jászberényben, Hatvanban, Gödöllőn lakók is. A hálózat sokféle funkciót látott el: anyagbeszerzést, értékesítést, műszaki nehézségek megoldását, gépek, alkatrészek cseréjét stb.

Géza egy szövetkezet melléküzemágában volt főállásban, vasesztergályosként. Mivel a feleség otthon fát esztergált, Gézának rengeteg tanulnivalója volt: a fa megmunkálása sokban eltér a fémforgácsolástól, a fa ugyanis könnyen megég és hasad. Eleinte egy-egy új munkadarab első sorozatának elkészítése sok fejtörésbe, kísérletezésbe került. Elmesélte például, hogy a tiplik gyártása milyen nehézségekbe ütközött: kezdetben nagyon lassan ment, sok faanyagot használtak el, azaz alig kerestek valamit. Jó időbe telt, míg egy más feladatra szolgáló gépet végül sikeresen átalakított tiplik készítésére. Az évek során, mivel hasonló esetek sokaságával kellett megbirkóznia, meglehetősen gazdag szakmai tapasztalatot szerzett a famegmunkálás terén. A kapcsolatok és a szakmai tapasztalatok is olyan spontán, előre nem tervezett módon halmozódtak fel, ahogyan a műhely épülete és berendezése is formálódott. A kilencvenes évek elejére mintegy magától megteremtődtek az önállósodás feltételei, s interjúalanyunknak mindene megvolt, ami egy vállalkozás elindításához szükséges.

Vállalkozások szülehetnek a paraszti és a technikai-szakmai kultúra találkozáspontjain is. Galga menti vizsgálatunkban (Kuczi és Makó 1996[106]) olyan vállalkozókkal készítettünk interjúkat, akik a paraszti kultúra örököseinek tekinthetők. Mindannyian falujuktól távol kezdtek el dolgozni, többnyire Budapesten, de mindig olyan munkahelyeket kerestek, amelyek elegendő időt és energiát hagytak az otthoni, független világuk kialakítására. Ennek szolgálatába állították a családtagok munkaerejével, idejével, fogyasztásával való gazdálkodást is. A végeredmény: saját, jól berendezett műhely a családi házban. Önállóságuk megteremtésének másik forrása a paraszti kultúrától egyébként nem idegen (Márkus 1979[136]) fűrés-faragás, *bütykölés*. A Galga mentén bő másfél évtizedig működött egy faipari szövetkezet, amely széles bedolgozói hálózaton alapult. Az itteni falvakban élők kis műhelyek sokaságát alakították ki, hogy bekapcsolódhassanak ebbe a pénzkereseti lehetőségbe. Mivel termékeik kis szériában, egyedi megrendelésekre készültek (telefonasztalkák, facsillárok, karnisok stb.), a termelésnek nem voltak standard feltételei. A szövetkezet gyakran változtatta a munkadarab méretét, formáját. Ez új gépeket, a korábbiaktól eltérő megoldásokat kívánt. Az remélhetően átlagot meghaladó keresetet, aki ügyes volt, és találékony, s akinek volt műszaki érzéke. Ennek következtében valóságos műszaki versengés bontakozott ki a műhelytulajdonosok között. Nemritkán másfél-kétszeres jövedelemkülönbségek alakultak ki egy-egy leleményes újítás nyomán. Az új megoldások kitalálása, ötletes gépek építése a kisrégióban élő férfiak „sportjává” vált. Éjszakáig elálldogáltak egymás műhelyében, spekulálgatva valamilyen felfogatási, forgácsolási

probléma megoldásán. A férfiak műszaki ambíciója, barkácsolási hajlama beépült a mindennapi életbe, keretet adott a szabadidő eltöltésének, a kapcsolatok struktúráképző elemévé vált, s alakította a közvetlen környezetet is.

Az egyik faipari műhely tulajdonosa, *József* is szenvedélyes bütykölő. Elvállalta, hogy fa alkatrészek gyártásához állít elő félkész termékeket, de nem volt hozzá megfelelő berendezése.

„A deszkákat, ahogy vágtam, sima lapokat kaptam, ezt még fel kellett szeletelni egy centi széles csíkokra. Hozzáfogtam szalagfűrészsel, de az rengeteg időt elvett, nem kerestem semmit. Mások mondták, csináljam sorozatvágóval. Hát azt nem tudom, ezt nem tudom megcsinálni egyik napról a másikra. Akkor a gyalugépem marófejének a felfogatási helyére csináltam egy hosszabb tengelyt, arra raktam fel négy körfűrészlapot. Ehhez bütykölttem egy asztalt, külön állítható résszel. El is kezdtünk dolgozni, de nem bírtuk, rettenetes nagy por volt a műhelyben, összeragadt a szemünk. A feleségem egyik rokonától kerítettem egy öreg elszívót, amiben nem volt motor. Elszaladtam a szomszéd faluba a villanszerelő barátomhoz, volt neki egy éppen jó villanymotorja. Hét-nyolcszáz forintért vettem meg. Kipróbáltuk még ott, hazahoztam, és mindjárt reszeltem hozzá éket, hogy fel tudjam rakni. Nem bírtam kivárni Pista barátomat, próbáltam a vezetékeket, végre sikerült elindítani, ugrott egy hatalmasat. Akkor mindjárt valami szorítót előszedtem, lefogattam a gyalugép mellé, onnan próbáltam elindítani. Sikerült. Átszaladtam a szomszéd vízvezeték-szerelőhöz, hogy kellene egy százas pévécécső, amelyet kitágítunk, hogy föl lehessen húzni az elszívóra. A vízvezeték-szerelő szerint annyit nem lehet húzni a csövön, egy többszörös gyűrűt kell csinálni. Azt mondta, hogy dolgoznia kell menni, nem tudja megcsinálni, majd estére ájtön. Hát nem bírtam kivárni, elmentem a bognárhoz, leosztalgáltattam vele egy kúpos fatuskót. Erre próbáltam rámelegíteni a pévécécsövet. Újságpapírral melegítettem, és mindig húztam feljebb, egyre feljebb. És hát sikerült. Aznap össze is állítottam, csináltam egy szívórészt műanyag borosflakonokból, ballonokból. Az ötlitereseknek a tetejét levágtam, arra szereltem két kis szögvasat, csavarral felfogattam, úgyhogy a körfűrésznek a burkolata is lett egyúttal. Alul kilyukasztottam, és belecsatlakoztattam a százas pévécécsövet. Jól szívott. Még egy másik gondom volt, hová gyűjtöm a port. Kitaláltam, hogy a műhely végében van egy ferde pincelejárát, oda fogom befúvatni a port. Hát akkor gyorsan farostlemezt venni, léceket. Leburkoltam az egészet, ki is próbáltam még akkor este, nem hagyott békén a dolog, késő estig dolgoztam vele, nagyon örültem neki. Másnap el is indultunk a sorozatvágással.”

A bütykölésnek ezzel még nem lett vége, mivel balesetveszélyesnek bizonyult a berendezés. József a gyári előtőlőhoz hasonló hengert tervezett, ezzel sikerült kiküszöbölni a problémát. Az eredmény: a kezdeti teljesítmény négyszeresét érték el. A magyar falvakban tucatjával készültek hasonló módon a gépek. A vállalkozások története lényegében gépek építésének, új műszaki megoldások kitalálásának sorozata. A kilencvenes évek elején alakuló kisvállalkozások a térség hétköznapi kultúrájába beépült műszaki érdeklődés, az újító hajlam és a paraszti kultúra találkozásából születtek.

Mire jó a diploma?

Ha nem csupán a pillanatfelvételekből indulunk ki, hanem hosszabb távon vizsgáljuk az iskolázottság szerepét, még jobban kidomborodik, hogy mekkora előnyt jelent a diploma birtoklása. Korábban már említettem, Czakó Ágnes (1997[32]) mutatta ki, hogy kisebb valószínűséggel szűnnek meg azok a vállalkozások, amelyeknek vezetői felsőfokú képzettséggel rendelkeznek. Adatai szerint az 1993-ban a vizsgálat mintájába került egyetemi végzettségűek vállalkozásának 77 százaléka 1996-ban is működött, míg a szakközépiskolát végzetek „cégeinek” 67 százaléka, a gimnáziumi érettségizettek vállalkozásainak pedig 55 százaléka maradt talpon.

A megszűnés mellett a cég sikeressége is összefügg a tanultság mértékével. Ennek belátásához idézzük vissza az 1. fejezetben mondottakat. A hetvenes évektől átalakuló gazdasági térben a kisvállalkozások új szerephez jutottak, a kicsik tevékenysége hozzákapcsolódott a nagyvállalatokéhoz. A gazdasági tér újraformálódása nálunk is végbement, a nagyvállalatok az átmenet során részekre bomlottak, a cégek mérete jelentősen csökkent: „1987-ben 16 vállalat volt 10 ezer főnél nagyobb, továbbá 38 létszáma 5 és 10 ezer fő közötti, és 237 cégé 2-5 ezer fő.”

A statisztika ma már csak az »500 főnél nagyobb« kategóriát használja a legnagyobbak besorolására – ebben a mérettartományban 2000-ben mindössze 490 cég szerepel.” (Laky 2001[117], 17–18. o.) A méretek csökkenése a nagyok és a kicsik összekapcsolódását vonta maga után. A kis- és középvállalkozásoknak ma már az egyharmada közvetlenül kapcsolódik a nagyobb cégekhez. Ez az adat meglehetősen alábecsült, mivel csak a beszállítást veszi alapul, noha az együttműködésnek rendkívül változatos formái jöhetnek létre.¹⁷ Az alábbiakban olyan eseteket ismertetek, amelyek rávilágítanak erre a sokszínűsége. Az esetekben az a közös, hogy a vállalkozók túlnyomó részben diplomások, olyan ismeretekkel rendelkeznek, amelyek alkalmassá teszik őket arra, hogy kapcsolódjanak a nagyvállalatok világához, vagy olyan szolgáltatást nyújtanak (rendezvényszervezés, igényes ebédek kiszállítása bankhivatalnokok, vállalkozók irodáiba stb.), amelyekre e szférából találnak állandó vevőket.

Feldolgoztam a *Figyelő* című gazdasági lapban a 2003-ban és 2004-ben (az Üzlet és Ember rovatban) sikeres vállalkozókról közölt pályaképeket.¹⁸ Csaknem 100 eset (98) vizsgálatából adódó tanulságokról lesz szó az alábbiakban. Ez a „minta” természetesen nem nevezhető reprezentatívnak, hiszen az újságírók szándéka az volt, hogy meggyőző sikertörténeteket közöljenek, így az alább bemutatott adatok és példák mindössze illusztrálják, nem pedig igazolják a diploma kiemelkedő szerepét az önállók világában.

Az iskolai végzettség 95 darab *Figyelő*-cikkből volt minden kétséget kizáróan megállapítható. A „mintában” szereplők zöme, 73 fő (77 százalék) felsőfokú végzettségű, 17 fő érettségizett, és mindössze 5 olyan vállalkozó akad, akinek a szakmunkásképző a legmagasabb iskolai végzettsége.

Az életkori csoportok szerint változik az iskolázottság, s mint várható, az idősebb (60 év fölötti) korosztály tagjai kisebb arányban diplomások (18-ból 9 fő), mint a hatvan év alatti korosztályok. A 46–59, 36–45 és a 35 év alatti korosztályok iskolázottsága között nincs említésre méltó különbség, minden csoportban 80 százalékot meghaladó az egyetemet vagy főiskolát végzettek aránya. A 35 év alattiak (15 fő) között pedig nem akadt, akinek ne lenne legalább érettségije.

Ha csupán a jelenlegi állapotot vesszük alapul, kézenfekvőnek mondható a sikeres vállalkozók között a diplomások magas (77 százalékos) aránya, hiszen a „mintába” került legkisebb vállalkozások évi forgalma 40–500 millió, de némely cégé többmilliárdos nagyságrendű. Ez a volumen megfelel annak a felelősségnek, amelyet a nagyvállalatok felsőbb szintjein a menedzserek viselnek, akik viszont értelemszerűen diplomások. Ha azonban a kezdeteket nézzük, egészen más a helyzet: leszámítva azokat, akik kedvező vállalati pozícióikat kihasználva privatizáció révén jutottak vagyonhoz (ők zömmel a hatvan év fölötti korosztályba tartoznak), többnyire úgyszólván tőke nélkül kezdték el vállalkozói pályafutásukat. Egyedüli tőkéjük, az iskolázottságuk segítette őket abban, hogy rövid időn belül beletanuljanak a vállalkozásba.

Az életutak közös jellemzője, hogy a tőke nélkül önállósodó diplomások az első néhány évben önfoglalkoztató jellegű vállalkozást vittek, amely legtöbb esetben még a házasúrnak sem adott elegendő munkát. Ám néhány év elteltével „fölhúzták” a cégük tevékenységének színvonalát, fölszereltségét, léptékét stb. arra a szintre, amely már megfelelt a diplomájuknak. Olyan környezetet teremtettek, amely a felelősségvállalás mértékét, az alkalmazottak számát, a szakmai kihívásokat tekintve egyenértékű volt azzal, mintha végzés után nagyvállalatnál vállaltak volna munkát. Persze fontos az indulás ideje is. A 2003–2004-ben sikeres, dinamikusan fejlődő vállalkozások túlnyomó részét a kilencvenes évek elején indították. Az évtized közepén ugyancsak tapasztalható egy kisebb alapítási hullám. Az ekkor indult kis „cégek” jellemzően az évtized közepére már megerősödött vállalkozások, vagy tulajdonosaik kiszolgálására alapozták tevékenységüket (fitneszszalonok, az igényes kereslet kielégítésére szakosodott szendvicsbárok, rendezvényszervezés stb.). Az alábbiakban néhány jellemző példával illusztráljuk a kulturális tőke szerepét. Ezeket két területről: a fuvarozás és gépkocsi-értékesítés, illetve a vendéglátás köréből vettük.

Első példánk cégtulajdonosa egy Lada személygépkocsival indította el autókölcsönző vállalkozását, sőt még ezt is hitelből vásárolta. Az időzítés viszont tökéletes volt, mivel akkoriban épült a Győrt elkerülő autópálya. Az építkezésen dolgozó főnökök, más kínálat nem lévén, bérbe vették a Ladát, hogy mozogni tudjanak a

¹⁷ A vállalkozói kapcsolatok, kooperációs formák felderítése még csak most kezdődött el (Csabina–Kopasz–Leveleki 2001[34]; Kopasz 2001; Szalavetz 2001[191]).

¹⁸ A cikkek összegyűjtéséért köszönettel tartozom Bódis Lajosnak.

munkálatok különböző helyszínei között. A személyautó után hamarosan egy Barkast is beállított, amellyel a munkások szállítását oldották meg, ezt további Barkasok követték; a flotta rövid időn belül már hét gépkocsiból állt. Tekintve, hogy a Barkas furgonokkal örökösen gond volt, a tulajdonos lecserélte őket a német postától leselejtezett Volkswagen Transporterekre. Mint mondta, ezekkel sem járt sokkal jobban, mivel meglehetősen lestrapált járművek voltak.

A műszaki gondok ellenére a cég magas színvonalú szolgáltatást nyújtott, például azzal, hogy a kilencvenes évek elején még zömmel állami tulajdonban lévő autókölcsönzőknél rugalmasabban és személyre szabottabban működött. Ennek köszönhető, hogy előbb a MÁV által meghirdetett tendert nyerte el, amely 50 autót magában foglaló flotta kezelésére szolt. Ezután a MÁV mellett a Magyar Rádió, a Duna TV és a Rába autóflojtájának kezelését is megszerezte. Ez utóbbi vállalatok követelményei meglehetősen magasak, például a megrendelők kikötötték, ha a kezelésbe vett gépjárműparkból valamelyik autó meghibásodik, egy órán belül másikat kell biztosítani helyette, bárhol történjék is ez az országban. A magas követelmény csak a hálózat sűrítésével, a regionális központok létesítésével és a precíz szervezéssel teljesíthető (*Figyelő*, 2003. december 11–17.).

A cég tulajdonosa a Gödöllői Agrártudományi Egyetemen szerezte mezőgazdasági gépészmérnöki diplomáját, amelyet mérnök-közgazdász képesítéssel egészített ki a Marx Károly Közgazdasági Egyetemen (mai nevén Budapesti Corvinus Egyetemen. Mérnöki és közgazdászdiplomával indítva a vállalkozást, mentalitása a kezdetektől különbözött a hagyományos kisiparos-kiskereskedőktől. A problémamegoldás, a fejlesztési döntések, a pontosság, a gyorsaság (például a meghibásodott autók gyors javítása vagy cseréje), a kockázatvállalás módja és mértéke stb. a jól szervezett, modern vállalatokéval rokon. Már a „barkasos időkben” is pontosan teljesített minden megrendelést, noha az öreg járművek rendre elromlottak. A tulajdonos olyan szerelési gyakorlatra tett szert, hogy az útközben lerobbant Barkast negyedórán-félórán belül, akár az árokparton is menetkész állapotba hozta. Végső esetben pedig a Főtaxitól bérelt járművet, mint megjegyezte: méregdrágán. A cég ebből adódó pillanatnyi veszteségét bőven kárpótolta a hosszú távú nyereség, az tudniillik, hogy megalapozta jó hírnevét. Lényegében ennek köszönhetette, hogy sikeresen szerepelt a tendereken.

A diploma tehát hozzásegítette a vállalkozót, hogy rendkívül gyorsan megtanulja, miként illeszkedjen a MÁV, a Duna TV stb. üzemszerű működésébe.

A második példa főszereplője egy Erdélyből 1989-ben átköltözött cégtulajdonos. Az áttelepüléskor még nincstelen diák: az orvosi egyetemet végzi. Hogy megélhetését biztosítsa, külföldről lestrapált haszongépjárműveket hoz be, felújítja, majd piacra dobja. A gépkocsikat, telephely híján, lakásának környékén, történetesen a Teréz körúton tárolja. Időközben befejezi a még Romániában elkezdett orvosi tanulmányokat, de az üzlet már beindult, így nem praktizál, bár továbbtanul: az új helyzetnek megfelelően megszerzi a közgazdászdiplomát is. A kilencvenes évek második felében érzékeli, hogy az érdeklődés megcsappant a használt járművek iránt, így vált: kisteherautó-központot hoz létre. A váltással nincs könnyű dolga, mivel az európai gyakorlatot megelőzve azt tervezi, hogy a bevett értékesítési szokástól eltérően nem egy adott márka teljes típusválasztékát – a személyautóktól a nagy teherjárművekig – kínálja, hanem csupán kisteherautók eladására specializálódik, de ezekből több márkát is tart szalonjában. Erre persze egyetlen gyártó cég sem akart ráállni, ragaszkodott a márka kizárólagos értékesítéséhez. Végül a FIAT és az Iveco mégis belement. Az üzlet beütött, s pár év múltán a cég európai referencia lett.¹⁹ (*Figyelő*, 2004. június 10–16.)

A történetnek sok a közös vonása az előzővel: az induló vállalkozásnak alig van tőkéje, az elképzelések és a lépték mégsem a tradicionális kisiparosok, kiskereskedők világára emlékeztet. A tulajdonos alig néhány év alatt nemzetközi kapcsolatokra tesz szert, mi több, a külföldi társakkal szemben az újonnan jöttek előnyével is rendelkezik, hiszen őt kevésbé kötik a fejlett piacgazdaságokban kialakult hagyományok. Talán ez is hozzájárul ahhoz, hogy cége korát megelőző értékesítési konstrukciót hoz létre, s így az európai gyakorlat mintaadója, alakítója lesz.

Egy üzemszervező mérnöki diplomával rendelkező vállalkozó indulása is tipikus: rövid, téveszen töltött munkaviszony után önállósodik, családjával dinnyezésbe kezd, az áru szállításához teherautót vásárol. Hogy a

¹⁹ Tudni kell, hogy időközben az EU-ban megváltozott a szabályozás. Ma már egyetlen autógyártó cég sem kötelezheti arra a szalontulajdonosokat, hogy kizárólag az ő termékeit értékesítsék.

jármű ne álljon a szezonon kívül kihasználatlanul, fuvarokat vállal egy fuvarszervező cégen keresztül. Ekkor még jellegzetes önfoglalkoztató kisvállalkozás: a feleség otthon fölveszi a megrendeléseket, könyvel, a férj pedig a szállítást végzi. 1992-től megkezdődik a bővítés: a tulajdonos nemzetközi szállítmányozásba is belevág, két évvel később pedig végleg fölhagy a mezőgazdasággal, és újabb két gépkocsit vásárol. Ma már hatvan szerelvényből áll a flotta, s emellett a vállalkozó a gyöngyösi ipari parkban logisztikai központot épít, mivel a fuvarszervezés saját raktárbázissal jobban megoldható, s így ki tudja szolgálni a multinacionális cégek igényeit is (*Figyelő*, 2003. szeptember 4–10.).

A vállalkozás ebben az esetben is a tulajdonos diplomájához nőtt fel. A kis, családi léptékű cégből a multikat kiszolgáló – raktárbázissal, a külsősöket kiszolgáló kamionmosóval, tekintélyes járműparkkal rendelkező – vállalkozássá vált, amelyben a tulajdonos tanult szakmája, az üzemszervező mérnöki ismeretek valóban hasznosíthatók.

Interjú tapasztalataim a fentebbi, példaként bemutatott esetekhez hasonlóak. Összességében elmondható, hogy a magas iskolai végzettség többnyire inadekvát volt a kilencvenes évek elején induló vállalkozások nagyságához, tőkájéhez, tevékenységéhez. A kilencvenes évek elején formálódó piaci viszonyok kifürkészésében, sőt alakításában, a külföldön már ismert megoldások honosításában viszont döntő jelentőségűnek bizonyult a diploma. A kilencvenes évek végére pedig a vállalkozások „utolérték” tulajdonosuk képzettségét.

Hasonló esetek gyűjthetők a szolgáltatások területéről is. A kilencvenes évek elején megjelent a vendéglátás területén egy új, szakmai ismereteit a felsőoktatásban szerzett nemzedék, amely nálunk eddig ismeretlen megoldásokat, szolgáltatástípusokat alakított ki a szokásos söröző, étterem, motel, illetve ezeknek a szerényebb változatai (például hamburgert árusító büfé) helyett. A vállalkozásaik között vannak hoszteszügynökségek, napi 40 ezer ételadagot előállító és a munkahelyekre kiszállító cégek, kifejezetten az üzletemberek igényeihez és pénztárcájához alkalmazkodó exkluzív gyorsbüfék, banki és kormányhivatali irodába ebédet szállító, multinacionális cégeket is a megrendelőik között tudó partiszervező szolgáltatások. Történetükben közös, hogy tőke nélkül induló diákok vagy éppen végzős hallgatók, akik pénz hiányában kényszerűen kis léptékben kezdtek. Jellemző, hogy szinte valamennyien a Kereskedelmi és Vendéglátóipari Főiskolán végeztek, és induláskor az ott elsajátított ismeretek, illetve a diákok újra való fogékonysága és újszerű ötleteik az egyedüli tőkájük.

Jól példázza a fentieket az a fiatalember, aki a vendéglátó-ipari főiskola másodéves, „nincstelen” hallgatójaként alapított céget partik rendezésére három évfolyamtársával. A vállalkozás egy véletlennel indult: az Edda zenekarnál menedzseri feladatokat ellátó édesanya panaszolta fiának, hogy a küszöbön álló rendezvény előtt az alvállalkozó fölmondta a szerződést, s nem tudja, miként lehetne a 140 főre tervezett állófogadást megszervezni. A fiú csoporttársaival beugrott a szerződésszegő beszállító helyére. Villámgyorsan megszerezték a szükséges felszerelést, ételeket, italokat (étkészletet például a szintén vendéglátós keresztapa kölcsönzött). A rendezvény sikeres lett, s még ott újabb megrendeléshez jutottak. Az alapítás után tíz évvel olyan nagyságrendű lett a cég (évi 600 rendezvény, 1,1 milliárdos forgalom), amelyhez hasonlóan jó eséllyel kerültek volna az élére diplomájukkal, tapasztalataikkal, ha történetesen az alkalmazotti pályafutást választják a vállalkozói helyett. A sikerüket többek között annak köszönhetik, hogy a kilencvenes évek közepén a megerősödött üzleti szféra képviselői egyre többször vették igénybe szolgáltatásaikat.

E történet tanulsága hasonló a fentebb megismertekéhez: a tőke nélkül induló vállalkozók cégüket fölnövesztik a diplomájukhoz, s emellett könnyedén illeszkednek be az üzleti világba.

Mivel pótolható a diploma?

Főntebb említettem, hogy az idősebb korosztályhoz tartozó sikeres vállalkozók között jellemzőbb a diploma hiánya, mint a fiatalabbaknál. A *Figyelő* „mintájában” a hatvan év fölöttiek felének nincs felsőfokú végzettsége. Mivel pótolható az iskolázottság azon önfoglalkoztatóként induló üzletemberek számára, akiknek cége néhány év után átlépte a kisvállalkozás határát, bekapcsolódott a nagyvállalatok üzleti forgalmába, és a nagy cégek tartós üzleti partnerévé, beszállítójává vált? A *Figyelőben* közölt adatok és saját interjú tapasztalataink alapján két út lehetséges.

Az egyik: önálló pályafutása során lépésről lépésre növeli vállalkozását, s közben mindig hozzátanul az addigi ismereteihez annyit, amennyi biztosítja sikerét (a közgazdaságban bevett kifejezéssel: *learn by doing*). Mondhatni: vállalkozó és cége együtt nő föl. A másik út: az egyén valamelyik nagyvállalatnál befutott karrier után önállósodik, a nagyszervezetben eltöltött idő alatt olyan vállalatspecifikus ismeretekre tesz szert, amelyek önállóként segítik a megrendelők világában való eligazodásban.

Az elsőként említett útra jó példával szolgál egy 150 főt foglalkoztató csirkevágóhíd tulajdonosának pályafutása, aki ácsként kezdte boldogulását a hetvenes évek elején. Néhány év után barkácsolt egy önjáró fűrész, így fő megélhetési forrása a bérfűrészelés lett. A nyolcvanas évek elején váltott: beszállt az akkor jó jövedelemmel kecsegtető csirkehizlalásba. Önerőből, jórészt bütyköléssel fölépített egy klimatizált, takarmányadagoló berendezéssel felszerelt csirkehizlaló istállót, amelyet feleségével ketten üzemeltettek. Tízéves megfeszített munkával (a csirkehizlaló állandó felügyeletet igényel) fölhalmozott annyi tőkét, hogy vágóhíd építésébe fogott. A tőkébe beleértendő a baromfivertikumban szerzett tapasztalat és kapcsolatrendszer is. 1992-től fölhagytak a csirkehizlalással, fő profiljuk a csirke levágása, csomagolása és forgalmazása lett. Az évtized végén bővítettek: a folyamatos és jó minőségű vágóállat biztosítása és a termelés biztonságosabb ütemezése érdekében négy telephelyet vásároltak, ezek a vágóhíd fő beszállítói. A telephelyeket saját takarmánykeverő üzem látja el, amelyet egyébként a tulajdonos tervei alapján építettek. 2000 elején a cég ISO-minősítést szerzett, és kilépett a nemzetközi piacra; zömmel Svájcba és Németországba szállít csirkemellfilét.

A céget a házaspár közösen viszi, bár ahogy a feladatok növekedtek, világos munkamegosztás, szakosodás alakult ki közöttük. A feleség az üzem vezetője (szervezi a műszakokat, intézi a munkások felvételét stb.), de ő intézi a külföldi szállításokkal kapcsolatos (például állat-egészségügyi, banki, vám-) ügyeket is. A férj a cég stratégiai ügyeiért felelős: kapcsolatokat épít (például tagja az Országos Baromfi Terméktanácsnak), üzletet szerez, és megszabja a követendő fejlődési irányt.

Három alkalommal volt szerencsém interjút készíteni a tulajdonos házaspárral: 1993-ban, 1999-ben és 2003-ban. A három beszélgetés során fölmérhettem a vállalkozók üzleti fölkészültségének, gazdasági nyelvhasználatának, sőt külső megjelenésének a változásait is. Kezdjük az utóbbival: első alkalommal a feleség fehér köpenyben és gumicsizmában fogadott, hiszen lényegében művezetői feladatokat látott el, jelen kellett lennie az üzemben, sőt szükség esetén a szalag mellé is beállt. A beszélgetés pedig egy irodának átalakított nyári konyhában zajlott. Utoljára viszont egy elegáns üzletasszonnyal találkoztam egy ugyancsak elegánsan berendezett irodában. Első alkalommal az üzem működésének napi gondjairól beszélgettünk, hiszen ők maguk is akkor tanultak bele, miként kell működtetni a vágóhidat. Legutóbb viszont a német és a svájci húspiac sajátosságairól és ezzel összefüggésben egy frankfurti hűtőház kialakításának szükségességéről, a takarmányárak és a valutaárfolyamok kapcsolatáról esett szó.

Az évek során képzett szakembereket (közgazdász, agrármérnök) vontak be a cég vezetésébe, de az ügyek fölötti áttekintésüket nem veszítették el, a fontos döntéseket továbbra is maguk hozzák.

Összefoglalva: a hosszú, több mint három évtizedes önálló pályafutás során lépésről lépésre fejlesztették, alakították át vállalkozásukat, miközben maguk is megváltoztak: elsajátították az új és új helyzethez szükséges ismereteket; üzleti és technikai nyelvet, kapcsolatteremtési módot, üzletszervezési elveket stb. A váltások után mindannyiszor elég időt hagytak maguknak, hogy beletanuljanak az új helyzetbe, s csak ezután bővítettek tovább.

A vállalkozás növelésének, a profilváltásnak kiemelkedően fontos eleme a fokozatosság, különösen, ha nincs mögötte felsőoktatásban elsajátított üzemszervezési, technológiai tudás. Főnti példánkban a tulajdonos akkor szánta rá magát a vágóhíd megépítésére, amikor kiismerte magát abban, miként szervezhető hálózattá a takarmány-előállítás, hizlalás, vágás, miként biztosítható napi 10-12 ezer levágott állat piaci terítése, illetve az értékesítés főnnakadásakor hűtése, tárolása. A bővítést az exportlehetőségek fölkutatása, a kivitelenhez szükséges szabályozás és a fogadó országok normáinak megismerése előzte meg.

Ha túl gyorsan növekszik a cég, a vállalkozónak nincs ideje tanulni, felnőni a vállalatához. Tatabánya vonzáskörzetében végzett terepmunkám alkalmával találkoztam olyan – egyébként szakközép-iskolai végzettségű – vállalkozóval, aki a kilencvenes évek végén egy kisszövetkezet vezetője volt. Mivel a konkurens állami

vállalatok tönkrementek, megrendelésállományuk rövid idő alatt megsokszorozódott. A vezető figyelmét teljes mértékben lekötötte a napi ügymenet, közben pedig egyre inkább elveszítette az áttekintést a szövetkezet pénz- és személyi ügyei stb. fölött. A verseny erősödésével a vállalkozás rövid időn belül tönkrement, a tulajdonos pedig lényegében ott folytatta, ahol valamikor elkezdte: otthon dolgozik a műhelyében, a szövetkezet fölszámolása során megmentett esztergagépen – immár önfoglalkoztatóként. Egyébként önfoglalkoztatóként sem jók a kilátásai: megrendelése lassan elapadnak, mivel korszerű berendezés hiányában nem tud eleget tenni az utóbbi időben alaposan megváltozott minőségi követelményeknek, ám a beruházáshoz sem tőkéje, sem elegendő elszántsága.

A cég növekedésével való lépéstartás problémái természetesen nem csupán az alacsonyabb iskolai végzettségűek esetében tapasztalható. Mégis, itt mondható tipikusnak, hiszen a hazai felsőoktatásban a jelenlegi képzés nagy léptékű vállalkozásokban, vállalatoknál betöltendő posztokra trenírozza a hallgatókat. Műszaki, közgazdasági stb. diplomával rendelkezők könnyen elhelyezkedhetnek multinacionális cégeknél is, mivel ismereteik jól alkalmazhatók a nagyvállalati környezetben. Az önfoglalkoztatóként induló felsőfokú végzettségűek cégek fölfuttatása után így értelemszerűen számukra otthonos világban találják magukat; üzleti partnereként, beszállítóként könnyebben kooperálnak. Ezzel szemben a szakmunkásképzőben vagy szakközépiskolában a tanulókat egy szűk szakfeladat ellátására képzik, így a nagyobb léptékű cég ügyeinek áttekintése, menedzselése nem magától értetődő feladat számukra.

Munkahely az önállósodás előtt

A viszonylag szerényebb iskolai végzettségből adódó hátrányokat a nagyvállalatnál szerzett tapasztalatok is pótolhatják. Akik szakmunkásként, technikusként hosszabb időt töltöttek nagyobb cégnél, önállósodásuk után könnyebben válnak beszállítóvá, vagy építenek ki tartós kapcsolatot nagyvállalatokkal.

A *Figyelő* Üzlet + ember rovatának feldolgozása során létrehozott kis mintán 98 főből 62 embernek van nagyvállalati tapasztalata (még további 8 főnek volt az önállósodás előtt munkahelye, de ezek a későbbiek szempontjából nem jelentősek), ebből 46-an felsőfokú végzettségűek, 13 főnek az érettségi a legmagasabb végzettsége, 3-an pedig szakmunkások.

A kategóriákba a kis minta miatt különféle foglalkozási háttereket összevontam. Így például a „nagyobb vállalatnál dolgozott” csoportba soroltam azokat is, akik egyetemen tanítottak (két ilyen eset is van), tekintve, hogy az ott gyarapított tudásuk, kapcsolataik hasonló szerepet játszottak az önállósodásban.

A piacgazdaságba beletanulás szempontjából az iskolázottság mellett a nagyobb vállalatnál szerzett tapasztalatok döntőnek mutatkoznak. Ennek tipikus példája egy hidraulikai berendezések felújításával foglalkozó vállalkozás tulajdonosa. (Az életrajza szerepel az Üzlet + ember rovatban, de magam is készítettem vele interjút.) A középfokú végzettségű szakember a Rábánál kezdte pályáját géplakatosként, majd esti iskolán technikus képzettséget szerzett. Itt dolgozott megszakítás nélkül, az önállósodása előtti években már mint a fejlesztési osztály vezetője. Pozícióját innovatív alkatának köszönheti, mivel több évtizedes pályafutása alatt számtalan újítása született, amelyek révén rendszeres többletjövedelemre tett szert. A kilencvenes évek elején önállósodott: családi házában rendezett be műhelyt, de ezt csakhamar kinőtte. A gyors növekedést annak köszönhetette, hogy hamar megtalálta megrendelőit, noha velük – munkaköréből adódóan – korábban nem volt kapcsolatban. Vállalkozásának profilja: hidraulikai berendezések és gyártósorok felújítása. Tíz évvel az önállósodás után állandó, többek között német nagyvállalatokat is magában foglaló megrendelői köre alakult ki, sőt az Alcoa révén, amelynek rendszeresen dolgozik, még mexikói és japán cégektől is érkezett megrendelése. A városban bérelt műhelyeit a kilencvenes évek végén fölszámolta, és a győri ipari parkban építtetett egy nagy üzemcsarnokot. Sikere a műszaki ismeretein túl annak tulajdonítható, hogy az első perctől fogva jól eligazodott a megrendelő nagyvállalatok világában. A gépsorok, berendezések felújítása során szót értett az ott dolgozó mérnökökkel, karbantartókkal, tudta, kitől milyen információkat, segítséget kaphat.

Jellemző, hogy a cég a városban néhány géplakatos kisiparossal alvállalkozói kapcsolatot épített ki, ám idővel kénytelen volt fölszámolni, mivel a kisiparosok vonakodtak új berendezéseket vásárolni, vagy, ahogy ezt a tranzakciós költségek elméletében nevezik: eszközspecifikus beruházást végrehajtani. A kisiparosok egyrészt attól félttek, hogy amennyiben speciális berendezést vásárolnak, amellyel kizárólag egyetlen megrendelő számára

gyárthatnak alkatrészt, túlságosan kiszolgáltatott helyzetbe kerülnek. (A félelmük nem alaptalan, hiszen a nagyüzemek világában otthonosan mozgó vállalkozó még nem tanulta meg, miként építsen ki kölcsönös bizalmon nyugvó kooperációt beszállítóival.) A kisiparosok másrészt azért aggódtak, mert hamar átlátták, hogy kézműves jellegű munkájukat lényegében betanított munkára cserélnék, feladatuk ugyanis alkatrészek nagy szériában történő előállítására korlátozódna.

A nagyvállalatnál szerzett tapasztalat a példa tanúsága szerint ellensúlyozhatja a képzettségből, az alacsonyabb iskolai végzettségből adódó hátrányokat.

Összefoglalva az ismertetett eseteket, közös jellemzőjük az, hogy az érintettek a hagyományos önálló csoportokkal szemben olyan tudás birtokában – amelyet zömmel a felsőoktatásban, kisebb részben pedig tapasztalat révén szereztek – kezdték vállalkozói pályafutásukat, amelynek segítségével a kilencvenes évektől kiforruló gazdasági térben pozíciókat tudtak foglalni. Sikereik, gyors növekedésük természetesen nem reprezentálja a kis- és középvállalkozók egészét, mégis olyan sajátosságokat mutatnak föl, amelyek pontosan kifejezik a rendszerváltás után bekövetkezett gazdasági változásokat.

NEKILÓDULÁS

A fejezet elején fölvetett kérdésre – Mi a magyarázata a magánszféra gyors kiépülésének? – most már megkísérelhető a válaszadás. Clifford Geertz szerint az elmaradottabb, nem piaci gazdaságok átalakulását és gyors fejlődésnek indulását lassú társadalmi és kulturális átalakulás előzi meg (Geertz 1963[59]). A termelési mutatók hirtelen emelkedése csak láthatóvá teszi a korábbi, a társadalom mélyében zajló felhalmozódási szakaszt, és megfordítva: az átalakulás rejtettsége ugrásnak mutatja a változásokat. Geertz átveszi a közgazdaságtani irodalomban meghonosodott „nekilódulás” (*take-off*) (Rostow 1971[176]) kifejezést, és az indonéz társadalmi fejlődésre alkalmazza. Két indonéz város összehasonlító vizsgálata alapján kimutatja, hogy az egyikben még nem indultak el a kapitalizálódáshoz vezető változások, a másikban viszont az arisztokrácia mobilizálni tudta a hagyományos paraszti társadalom lojalitását, a respektust, a bizalmat, és a modern cégek szolgálatába állította. Mivel az arisztokrácia uralta e város környéki falvak összetett hálózatait, képes volt ezeket úgy átalakítani, hogy megfeleljenek a vállalkozás követelményeinek, azaz elég rugalmasak legyenek, egyszersmind elég rugalmatlanok is, annak érdekében, hogy fennmaradjanak, és ne zilálódjanak szét a gazdasági változások következtében. A hálózatok átalakítása, a beállítódások, a lojalitás óvatos módosítása tette lehetővé, hogy a gazdaság hirtelen nekilóduljon. A lassú, észrevétlen kulturális átalakulást egy gyors váltás követte, a fejlődés jól látható, statisztikai eszközökkel is kimutatható ütemre váltott.

A nekilódulás a magyar átalakulást is jellemzi. A vállalkozásalapítás jogi korlátainak feloldása után látszólag minden előzmény nélkül támadt fel a kapitalizmus szelleme, és történelmi léptékekkel mérve szinte egy csapásra kialakult a magánszféra. A hirtelen változás valójában nem előzmény nélküli, mindössze leleplezte, láthatóvá tette az eladdig rejtett folyamatokat. A magánszféra hirtelen kitágulása érthetővé válik, ha tekintetbe vesszük, hogy ezt kulturális és társadalmi változások készítették elő. Mint fentebb már leírtam, a rendszerváltás előtti Magyarországon a leendő vállalkozók életpályája az önállóság irányába haladt. Úgy választottak munkahelyet, úgy oldották meg élethelyzeteiket, hogy ez a későbbiekben előnyössé váló szakmai tapasztalatok, kapcsolatok, anyagi eszközök felhalmozódásához vezetett. Mire lehetővé vált a tömeges önállósodás, addigra már több százezer ember készült fel arra, hogy bekapcsolódjék a piacgazdaságba.

A vállalkozáshoz szükséges tökeféleségek mintegy szándéktalan, legalábbis nem elhatározott terv szerinti felhalmozódása a társadalomban magában is lassú, a piacgazdaság irányába mutató folyamatokat indított el. Róna-Tas Ákos a kistermelés, a második gazdaság rendszerbomlasztó hatását hangsúlyozza (Róna-Tas 1994[170]). Az emberek növekvő mozgásteret, saját világuk kiépítése, az egyenlőtlenségek növekedése „alulról” rombolta a szocializmust. Ehhez azonban hozzá kell tennünk azt is, hogy lezajlott egy lassú építkező folyamat is. A nyolcvanas években olyan hálózatok épültek ki, amelyek a vállalkozói együttműködés alapjává váltak. A kilencvenes évek elején önállósodók rokoni, szomszédi, munkatársi, szakmai kapcsolatok sokaságát használhattak fel, ezek révén juthattak pénzhez, eszközökhöz, műhelyhasználati lehetőséghez, anyagokhoz, megrendelőkhöz. Az évek során kialakult és megszilárdult viszonyok adták a keretét az induló cégeknek is.

Arra a kérdésre tehát, hogy honnan támadt fel hirtelen a kapitalizmus szelleme, mi a magyarázata a piacgazdaság gyors kiépülésének és – ha hinni lehet az értékeléseknek – gazdasági fejlődésünk mostani nekilódulásának, a választ a kultúrában találjuk meg. A mindennapi életben a gyakorlatok olyan rendszere létezett a rendszerváltás előtti Magyarországon, amely emberek sokaságát tette képessé önállóságuk kiépítésére és a vállalkozásindításhoz szükséges tőkék felhalmozására. Ha a kisipar vagy a kistermelés elmúlt negyvenéves történetét vizsgáljuk, akkor ebben a politika történéseinek lenyomatát láthatjuk; a magánszféra létszámának csökkenése vagy bővülése, a kistermelés visszaesése vagy fellendülése biztosan jelezte a hatalom szándékait. A pártkongresszusok jegyzőkönyveinek vagy a politikai bizottság határozatainak tanulmányozásával pontosan rekonstruálni lehet a magángazdaság terjedelmének rendszerváltás előtti változásait. És megfordítva: a magánszféra létszámalakulására vonatkozó idősoros táblázatból kiolvasható a reform és ellenreform politikai váltógazdasága. Ugyanakkor a legális kisipar vagy kistermelés története nem azonos azoknak a kultúráknak a történetével, amelyeknek a közegében vállalkozások születhetnek. Ezeknek a kultúráknak – amelyek Magyarország 19. századi kapitalizálódásával kezdtek kiforrni – a folytonossága nem szakadt meg a szocializmus évtizedeiben sem (Lampland 1991[118]). A megélhetési stratégiáknak megvan a maguk kialakulási és fejlődéstörténete, de ez viszonylag független a politikától s részben a gazdasági berendezkedéstől is. Ennek a relatív függetlenségnek köszönhetően a háború előtt született kultúrák tovább épültek, új elemekkel egészültek ki, gazdagodtak a szocializmus évtizedeiben is. Például a paraszti gyakorlatok részévé vált a szakértelemmel, valamint az állandó külső jövedelemforrásokkal való gazdálkodás, s ez egyes térségekben kiegészült a technikai kultúrával, és új, a paraszti világban ismeretlen, nem kaláka típusú kooperáció jött létre. A magánszféra elmúlt években történt váratlan színre lépése e fejlemények számbavétele nélkül aligha érthető meg.

A rendszerváltás előtt több százezer ember sorsa futott az önállóvá válás irányába, persze úgy, hogy maguk nem tervezték, hogy majdan kisvállalkozók lesznek. Életük során diszpozícióiknak megfelelően választottak a rivális megélhetési, gyarapodási lehetőségek közül, s lassan kialakítottak egy olyan boldogulási stratégiát, egyidejűleg pedig felhalmoztak olyan eszközöket, tapasztalatokat és kapcsolatokat, amelyek hozzásegítették őket ahhoz, hogy képesek legyenek alkalmazkodni a rendszerváltás utáni merőben új helyzethez.

8. fejezet

Kreácsolás (kreativitás és barkácsolás)

Az előző fejezetben bemutatott példákból kiderülhetett, hogy a habitus nem passzív, rugalmatlan beállítódás, nem a gazdasági gyakorlatokra vonatkozó merev előírások halmaza, amelyet az egyének döntési helyzetekben mechanikusan alkalmaznak, hanem a törekvéseknek, értékeknek, megoldásmódoknak, rutinoknak egy adott közösség kultúrájába beépült olyan együttese, amelynek keretében az emberek pályafutása – a legváltozatosabb körülmények között – megszerveződik, és határozott irányba fordul. A vállalkozói habitus nem elszigetelt képesség, nem pusztán a javakkal való gazdálkodás meghatározott módja, hanem olyan gyakorlati készség, amely az élet minden területén érezteti jelenlétét; hatására formálódik az ismeretségi kör, gyűlik fel meghatározott tapasztalat és tudás, épül ki a személyes életté. Ha elérkezik az önállósodás „pillanata”, az emberek életük addigi – korántsem tudatosan, a vállalkozás kedvéért fölhalmozott – kapcsolatait, tárgyait stb. a cégalapítás szolgálatába állítják.

Ugyanakkor az önállósodás nem észrevétlen átcsúszás az alkalmazotti létből a vállalkozóiba, hanem radikális fordulat, ugrás a megszokottból az ismeretlenbe. A habitus a cselekvés állandóságának megragadására megalkotott fogalom, arra alkalmas, hogy hasonló kulturális feltételek között szocializálódott emberek viselkedésének egyöntetűségét megmagyarázza. A diszpozíció rávilágít arra, hogy azonos kulturális háttérű emberek miért hoznak bizonyos körülmények között hasonló döntéseket. Következésképp e fogalom segítségével a helyzetek, körülmények újratermelési mechanizmusát érthetjük meg, és nem a változást. „A habitus által létrehozott gyakorlatok eleve alkalmazkodnak az objektív körülményekhez, legalábbis ha azok a körülmények, amelyek között a habitus működik, azonosak (vagy hasonlóak) maradtak azokhoz a körülményekhez képest, amelyek között a habitus kialakult.” (Bourdieu 1978[19]: 238–239.) Az önállósodás viszont újítás, kilépés az addig megszokott körülmények közül, azok közül a körülmények közül, amelyeket az emberek habitusuk szerint formáltak, s amelyekben másfelől habitusuk is alakult. Most az életpályának ezt a szakaszát nagyítom ki, a „pillanatot”, amikor az egyének átlépnek az önálló világába: megteremtik vállalkozásukat.

Azt a problémát igyekszem körüljárni, hogy a társadalom világából miként emelkednek ki a kisvállalkozások, hogyan nőnek ki közvetlen környezetükből a cégek és a tulajdonosaik, szakítva addigi gyakorlatukkal, újító módon gazdálkodva mozgósítható anyagi erőforrásaikkal, kapcsolataikkal, tapasztalataikkal. A habitusnak itt is van szerepe, hiszen az emberek saját környezetükből szerveznek vállalkozást, amelynek létrehozásából ők maguk is kivették a részüket. Az önállósodás egyszersmind azonban a kontinuitás megszakítását, a környezet fölforgatását is jelenti: a hétköznapi élet rokon, baráti szálakból szőtt világának versenyképes vállalkozássá szervezését.

Az erőforrások felhasználása nem egyszerűen a piac elvárásai szerint történik: az önállósodó nem csupán hozzáigazítja kapcsolatait, tapasztalatait a verseny diktálta feltételekhez, egyeseket elejtve, másokat nyereség termelésére használva. A kis boltok, műhelyek, szolgáltatási egységek nem a közgazdaságtan elvárásai szerint jönnek létre. Nem az történik, hogy az emberek a piaci szempontból ígéretesnek mutató ötletükhöz felkutatják a számba jöhető eszközöket, amelyek révén racionális mérlegelés során egyeseket elvetve, másokat előnyben részesítve megvalósítják elképzeléseiket. Éppen ellenkezőleg! Meglévő tárgyi környezetük, kapcsolataik alkotják a kiindulópontot, s ezekből jön össze valami olyasmi, amit pontosan nem is láttak előre. A vállalkozás megteremtésének ezt a módját *kreácsolásnak* nevezem.

A kisvállalkozások létrehozása nem piaci tranzakciókon keresztül halad, ez az út az önállósodók számára többnyire nem is járható, mivel az újoncoknak nincs lehetőségük arra, hogy piacképesnek ítélt ötleteikhez megszerezzék a szükséges pénzügyi forrásokat. Az ismeretlen, még nem bizonyított vállalkozó – éppen a piac logikájából következően – nem hitelképes. A most szerveződő piacgazdaságokban pedig különösen nem az; nálunk úgy épült ki a magánszféra, hogy az önállósodóknak csak a töredéke jutott hitelhez (Laky 1995[115]), s ugyancsak elenyésző azoknak az aránya, akik a privatizáció révén szereztek tőkét (Czakó és mtsai 1994[33]). Az önállósodás kézenfekvő lehetősége a környezetben éppen fellelhető erőforrások vállalkozássá formálása, a kreácsolás.

KREÁLNI – KREÁCSOLNI

Ha valaki arra az elhatározásra jut, hogy vállalkozó lesz, megszokott hétköznapi világa egészen más jelentést nyer. Új, tette kész pillantást vet környezetére, az őt körülvevő dolgokra mint vállalkozása megvalósításának lehetséges eszközeire tekint; a garázs raktárrá, műhellyé vagy élelmiszerboltta, az addig kirándulásra használt autó szállítóeszközzé, a telek tőkeforrássá, hitelfedezetté, a padlásán heverő, építkezésből megmaradt deszkák a leendő üzlet polcaivá válnak képzeletében. Számba veszi rokonait, barátait, ismerőseit, kiktől milyen információt, vállalkozásában hasznosítható gépet vagy éppen mennyi kölcsönt kaphatna. És megfontolja azt is, hogy családjának tagjai milyen feladatokat láthatnának el leendő üzletében.

A dolgoknak a példánkban jelzett metamorfózisát Ludwig von Mises a cél-eszköz kapcsolatot elemezve a következőképpen jellemzi. „Az eszközök nem adóttak az univerzumban, az univerzumban csak dolgok léteznek. A dolgok akkor válnak eszközökké, ha az ember tervet készít [...], és a cselekvésben valóban alkalmazza is őket céljaihoz.” (Mises 1963[141]: 92.) Az önállósodó alapítandó cégében összehozza életének más-más szeletéhez (munkahelyéhez, szabadidejéhez, háztartásához) tartozó tárgyait, emberi viszonyait oly módon, hogy korábban gazdaságilag „közömbös” környezetét vállalkozásába bevonható vagy potenciálisan hasznosítható eszközök, kapcsolatok egymással kombinálható soraként kezdi számba venni. Az önállósodó embert körülvevő tárgyak, kapcsolatok – amelyek eredetileg a kényelmét, a szabadidejét szolgálták, vagy a társadalmi státusát stb. voltak hivatva kifejezni – jelentése egyszeriben megváltozik, s a dolgok új, a vállalkozás működési logikájának megfelelő keretben strukturálódnak.

A tárgyak, kapcsolatok átváltozása némely esetben tökéletes, némely esetben nem. Egy garázs tökéletesen elveszítheti eredeti funkcióját, ha például kis élelmiszerboltta alakítják át, s így későbbi használata során legfeljebb az új funkciójának szempontjából tökéletlen célszerűsége emlékeztet régi használatmódjára. A vállalkozásban részt vevő feleség viszont az esetek döntő többségében nem változik át kizárólag alkalmazottá. (Persze előfordulhat, hogy a házasság időközben felbomlik, de a volt házastársak gazdasági kapcsolata megmarad, azaz egy nem gazdasági kapcsolat teljes mértékben gazdaságivá is átalakulhat.)

Az önállósodó tehát környezete készen talált elemeit szervezi vállalkozássá, addigi világát a gazdaság kívánalmai szerint újraalkotja. A 3–5. fejezetben részleteztem, milyen az egyént körülvevő szűkebb-tágabb környezet. Az önállósodó kész, egy előzetesen már megformált világot talál maga körül: családját, a családon túl pedig egy lazábban strukturált környezetet, amelyben az emberi viszonyok hierarchikusan vagy a szívességek szimmetrikus cserekapcsolataiban vannak elrendezve. Láttuk, a környezet ellenállhat, nehézségeket támaszthat, vagy ellenkezőleg: szolidáris a vállalkozóval. De bárhogyan viselkedik is, aki magánboldogulásra adja a fejét, radikálisan megváltoztatja a környezetéhez való viszonyát. Vállalkozásának szempontjából újraértékeli kaláka típusú kapcsolatait, egyesekből kimarad, másokat pedig átváltoztat cégének alkatrészévé. Röviden: a körülötte élő emberek tevékenységét bekapcsolja – a készen talált kapcsolati minták fölhasználásával – piachoz igazodó vállalkozásának anyagcseréjébe.

Könnyű észrevenni, hogy az önállósodás vázolt sajátosságai hasonlóak az innovatív tevékenységhez, a maga módján ez is újítás. Az újítás: szakítás a megszokottal, a bevált stratégia föladata. Az életutak finalitásának elemzésekor láthattuk: az önállósodást egyengető habitus megléte korántsem jelenti, hogy az emberek céltudatosan, lépésről lépésre haladva alakítják ki vállalkozásukat. Kapcsolataik úgy változnak, munkájuk jellege úgy alakul az idők során, hogy növekszik az önállósodás esélye, de ezek a maguk hétköznapi struktúráikba rendezettek maradnak mindaddig, míg a „vállalkozó leszek” elhatározása föl nem bolygatja őket. Azzal, hogy valakinek vállalkozásban is hasznosítható ismeretei, segítőkész rokonsága, bekapcsolódásra kész családtagjai vannak, még nincs kész a vállalkozása. Az önállósodás egy radikális tekintetváltással indul: az emberek hétköznapi, megszokott dolgaikat hirtelen a piacgazdaság logikája alapján veszik szemügyre; gazdasági kiaknázhatóságuk, haszontermelő képességük szempontjából mérlegelik alkalmazhatóságukat. A nézőpontváltás az egyén számára új világot teremt; az önállósodó családi, rokoni viszonyait, házat, autóját vállalkozássá formált új struktúráként látja. A mindennapi élet struktúráinak fölforgatása és újrarendezése átértékeli a rokoni kapcsolatok jelentőségét: egyes emberek szerepe fölértékelődik, másoké háttérbe szorul. Ez azt jelenti, hogy az önállósodás a kapcsolatok folytonosságának megszakításával is járhat.

Izrael Kirzner valamiféle éberséget tételez fel a vállalkozóknál, akik észrevesznek olyasmit, amit egyébként elvileg bárki más is megláthatna (Kirzner 1985[97]). Az éberségnek ez a képessége azon alapszik, hogy bizonyos emberek bátran átugranak jelenük meghatározottságain, és a *mostot* a jövő szempontjából veszik szemügyre. Aki arra az elhatározásra jut, hogy önállósodik, új, friss pillantást vet a környezetére, mintegy a lehetséges jövőből tekint vissza jelenbeli adottságaira, s ezáltal kapcsolatait, tárgyait új módon kombinálja egymással. A megvalósuló jövő egyáltalán nem szükségszerűen következik a jelenből, hanem éppen megfordítva, mintegy a jelen vesz radikális fordulatot az elképzelt jövő által. Nagy bátorság és megújulási képesség szükséges az itt és most meghatározottságaiból kiszabadulni, és környezetünket egy lehetséges jövő szerint újrastrukturálni. Ez még akkor is így van, ha tekintetbe vesszük, hogy az önállósodók többnyire utánoznak, olyasmibe vágnak bele, amit szomszédjuk, rokonuk, volt kollégájuk már csinál. Még az utánzás esetében is meg kell birkóznival egy sor szokatlan feladattal; az egyénnek a maga sajátos, csak rá jellemző tárgyi feltételeit, kapcsolatrendszerét – vagy ahogy egy fenomenológus mondaná: életrajzilag meghatározott helyzetét – kell működő vállalkozássá formálnia. (A későbbiekben látni fogjuk, hogy az induló vállalkozóknál korántsem egy világosan megfogalmazott célkitűzés irányítja a cselekvést.)

A bizonyosnak, az előre kiszámíthatónak a fölcserélése egy olyan jövővel, amelynek megvalósulása nem következik szükségszerűen a jelen meghatározottságaiból, hitszerű mozzanatot visz a cselekvésbe. Kierkegaard a hittel kapcsolatban jegyezte meg, hogy egyesek soha nem képesek megtenni azt az egyszerű mozzanatot, amely a hithez vezet, akkor sem, ha vágnak erre az állapotra (Kierkegaard 1986[96]). Nem tudnak megtenni egy olyan ugrást, amely a megszokott, otthonosan berendezett világukból kiviszi őket. A hit: ugrás a bizonytalanságba.

Különösen azokra illik Kierkegaard – egyébként egészen más összefüggésben megfogalmazott – gyönyörű szövege, akik az önállósodással nagyot kockáztatnak, jó pozíciót, anyagi biztonságot adnak fel, s megszállottan dolgoznak egy ígéretesebb, de a pusztá szorgalommal ki nem kényszeríthető jövőért:

„Ábrahám mégis Isten kiválasztotta és azon ígéret örököse maradt, hogy magjában a föld minden nemzetsége megáldatik. Nem lett volna akkor jobb, ha nem Isten kiválasztotta? Mit jelent Isten kiválasztottjának lenni? Azt, hogy az ifjúkorban nem teljesülnek az ifjúkor vágyai, hanem csak nagy nehézségek árán az öregkorban válnak valóra? Ábrahám azonban hitt, és szilárdan kitartott az ígéret mellett. Ha ingadozó lett volna, feladta volna. [...] Mert nagy dolog a vágyról lemondani, de nagyobb azt megtartani, miután lemondunk róla.”

—Kierkegaard 1986[96]: 27–28.

Az előző fejezetben megvizsgáltuk, kikből lesznek vállalkozók. Az volt a válasz, hogy a szükséges iskolai végzettségen, tőkén, társadalmi erőforrásokon túl kell még valami az önállósodáshoz: nevezetesen a kultúra közegében elsajátítható készségek. Ezt most kiegészíthetjük egy további feltétellel: szükséges egy adott közösségben elsajátítható hit, valamiféle racionálisan megalapozhatatlan bizonyosság abban, hogy a jelen fáradozásai a jövőben kifizetődnek.

Itt újra kínálkozik lehetőség a vállalkozás és a felsőoktatás párhuzamba állítására. Bourdieu a habitus elemzése kapcsán vetette fel azt a kérdést, hogy vajon kik vállalják a hosszadalmas, szorgalmat kívánó, fáradtságot, költséget nem kímélő iskolai tanulmányokat, versenyvizsgákat azzal a feltétellel, hogy a végső siker nem garantálható (Bourdieu 1978[19]). A hosszú tanulmányokba belevágók számára hatalmasnak látszik a kockázat, s ez sok családot tart vissza attól, hogy gimnáziumba adja gyermekét. Inkább választják a beláthatóbb eredményt, gyorsabb megtérülést ígérő iskolai utakat. Ebből adódóan a szelekció nemcsak a tudás, fölkészültség, hanem a kockázatvállalás egyénekben, illetve családjukban meglévő készsége szerint is kifejti hatását. Ugyanakkor, mutat rá Bourdieu, a kockázatvállalás készségének társadalmi eloszlása nem véletlenszerű. Azokban a társadalmi csoportokban, amelyekben megszokott a gyerekek taníttatása, és a diplomaszerezés mint kívánatos cél beépült a kultúrába, kevésbé érzik kockázatosnak a hosszadalmas tanulmányi időt, mivel bizonyosabbak a sikerben.

A társadalomban vannak azonban a továbbtanuláshoz nagyobb kockázatokat rejtő pályák, kevésbé belátható és valószínűsíthető eredmények is. Gyakorlati készségek birtokában, szorgalommal és önfeladással nem kényszeríthető ki minden pályán siker. Művészpályán bizonytalan a befektetett munka megtérülése. És ugyanígy: a felmérésünk szerint átlagban 10-12 órát dolgozó vállalkozók is egy számukra átláthatatlan, józan kalkulációval

kiszámíthatatlan sikeres jövőben bizakodnak. Az önállósodókat a művészeti, tudósi, sportolói pályára készülők kiválasztottságtudata és nemritkán a szerencsejátékosok fanatizmusa jellemzi. Egy olyasféle dolog, amit leginkább a hit szóval lehet kifejezni.

BARKÁCSOLNI – KREÁCSOLNI

A vállalkozásba bevont környezet figyelemre méltó jellegzetessége készen talált és esetleges mivolta. Az önállósodó azt használja fel üzletének megteremtéséhez, amit maga körül éppen talál, ami addigi, korántsem vállalkozásra orientált életében addig felhalmozódott: munkahelyi pályafutása során kialakult kapcsolatait, családi élete történéseinek éppen adott állapotát, felgyűlt tárgyait, amelyeknek megszerzését korábbi szükségletek diktálták.

Az esetlegesség már a tárgyak felhasználásában is megmutatkozik, hasonlóan ahhoz, amit Claude Lévi-Strauss a *bricolage* fogalommal fejezett ki (Lévi-Strauss 1966[128]). Lévi-Strauss elemzése szerint a természeti népeknél az előállított tárgyak anyagát, formáját messzemenően befolyásolják a környezetükben véletlenszerűen fellelt dolgok. Szemben a termékek ipari-gyári előállításával, ahol a technológiai előírások megszabják a gyártás minden mozzanatát, és amelynek a felhasznált anyagok, félkész termékek, eszközök, a munka nagymérvű szabványosítása az előfeltétele, a barkácsolás¹ kifejezés olyan tárgyelőállítást jelent, amelynek során – tekintve, hogy a felhasznált anyagok minősége, mennyisége stb. nagymértékben a véletlen szeszélyén múlik – a késztermék végső formája, összetétele nem pontos terv szerint, hanem mintegy menet közben alakul ki.

A barkácsolás szóval jelölt gyakorlat nem korlátozható a természeti népekre, ez a fogalom jól alkalmazható az ipari társadalmakban is bizonyos típusú cselekvések értelmezéséhez. Iparosodott gazdaságokban is előfordulhat, hogy a termék-előállításához szükséges anyagokhoz, eszközökhöz a piacon nem lehet folyamatosan hozzáférni, sőt a szocialista tervgazdaságnak éppen a hiány az alapvető kategóriája. Laki Mihály kényszerített innovációnak nevezte azt a jelenséget, hogy a hiánygazdaság körülményei között a vállalatoknál a történetesen nem kapható eszközöket, alkatrészeket valamilyen helyi „találmánnyal” váltják ki, ami nem más, mint az éppen rendelkezésre álló anyagok, alkatrészek, eszközök rögtönzészzerű kombinációja (Laki 1984–85[111]). A kombinációs lehetőségeket alapvetően befolyásolja az éppen adott kapcsolatrendszer is: a kényszerűen újítók személyes nexusa a raktárossal, anyagbeszerzővel, más részlegekben dolgozókkal stb.

Baker-Miner-Eesley (2003[8]) összefoglalta azt az irodalmat, amely – Laki eredményeihez hasonlóan – a nagyvállalatokban azonosította az improvizációt. A szakirodalom szerint a nagy cégek munkatársai nem csupán a hierarchikus koordináció szabályai szerint cselekszenek, hanem gyakran a felülről jött parancsoktól és munkaköri leírásaiktól eltérően „tűzoltó munkát” végeznek, hogy elhárítsanak egy váratlan, előre nem „tervezett” problémát. Az improvizáció értelemszerűen nem a hiánygazdaság következtében váratlanul előálló helyzetek megoldására születik, de lényegét tekintve megegyezik a kényszerített innovációval.

A hiánygazdaság körülményei között a mindennapi életnek is szerves velejárója a kényszerített innováció. Esterházy Péter ezt a tevékenységfélést *buhérának* nevezte: „Végigmenni a kis töltésen egy kora tavaszi napon, amikor hál’ Istennek még minden üres, a kis kalyibák, hétvégi pihenők tárva, legfeljebb egy-egy serény nyugdíjas szöszmötöl a fészkerben. Iszonyú lehet, ha ez teli van emberrel, egymásba ér minden, minden kicsi, alacsony és szűk. Közepes. A *buhera*. Buhérált házak, buhérált hétvége, buhérált házaspár, buhérált házasság, buhérált életek. A buhera alapszó. A Kádár-rendszer főszava. [...] A buhera egyszerre ügyesség és ügyeskedés, egyszerre terepismeret, annak tudása, hogy mitől döglök a légy, hogy hogyan lehet a jég hátán is megélni, és kinek kell szólni és neki mit adni; kiügyeskedés.” (Esterházy 1991[48]: 196–197.)

A buhera egy lényeges vonását tekintve megegyezik a természeti népekre jellemző barkácsolással: ez is, az is sajátos tárgyelőállítás véletlenszerűen talált anyagok, dolgok összeillesztésével. A barkácsolás és a buhera típusú tevékenység végeredménye is hasonló, az előállított termék magán viseli a kivitelezés minden tárgyi és személyközi véletlenszerűségét. De e két típus között van egy döntő különbség is. A barkácsolás olyan társadalmakra jellemző, amelyekben nem standardizált a tárgyelőállítás: a felhasznált anyagok és eszközök bizonyos határok között helyettesíthetők egymással. A barkácsoló ember beéri azzal az anyaggal, eszközzel, amely a keze ügyébe kerül, és az így létrehozott terméket felhasználója is elfogadja mint normális tárgyat, s nem úgy tekint rá, mint valami tökéletlen dologra, amely kényszerű *helyettesítője* egy tökéletesebb, de elérhetetlen tárgynak. A barkácsolás ebben a tiszta formában a természeti népekre jellemző. A szakmák

¹ A *bricolage*-t Józsa Péter barkácsolásnak fordította (Józsa 1980[88]), a továbbiakban én is ezt a szót használom.

professzionizálódásával a tárgyelőállításban megengedhető véletlenszerűségek száma fokozatosan csökkent, és ezzel párhuzamosan megnőtt az előírások száma, amelyekben rögzítették a felhasználható anyagok minőségét és az alkalmazható eljárásokat. A modern tömegtermelés megkövetelte standardizáltság pedig háttérbe szorította a barkácsolást.²

A termelési eljárások növekvő standardizáltsága ugyanakkor nem szorította ki teljesen a barkácsolást: korszakoktól, országoktól függően egyes társadalmi rétegek gyakorlatában megmaradt ez a tevékenységforma. Bizonyos háztartások „nem következetesek” az iparilag előállított tárgyakban megtestesülő minőségi vagy esztétikai normákkal kapcsolatban; például vannak lakások, ahol a gyári típusú bútorok – legyenek ezek bármilyenek, mégiscsak képviselik a típusosságnak és a megmunkálásra, illesztésekre, felületkezelésre vonatkozó minőségi szabványoknak valamiféle normáját – gond nélkül megfernek a betonacélból barkácsolt, csúnyán hegesztett, házilagosan mázolt polcokkal. A barkácsolás a modern társadalmakban, azaz ahol az ipari tömegtermelés van túlsúlyban, hangsúlyozottan a *fogyasztás* problémájává vált, s bizonyos termékekhez, műszaki megoldásokhoz való tradicionális, „ipar előttes” lakossági viszonyt fejez ki. A tömegtermelés nyomában járó szabványos megoldások, esztétikai, minőségi normák és ipari formakultúra eltérő módon érintik az egyes társadalmi rétegek fogyasztását. Ez függ az anyagi helyzettől, hiszen a kevésbé tehetősebeknél nagyobb az önfogyasztás (magasabb a házilag előállított, nem standard termékek, szolgáltatások aránya), a tehetősek viszont a piacon vásárolják meg ezeket a termékeket és szolgáltatásokat. Az erőforrások hiánya arra kényszeríthet némelyeket, hogy eltérjenek az ipari termelés által közvetített fogyasztási normáktól, és olyan tárgyakat állítsanak elő, amelyek nem felelnek meg bizonyos standard előírásoknak, vagy a szolgáltatás megszokottnak nevezhető mintáitól eltérő módon elégítik ki szükségleteiket.

A barkácsolás tehát akkor is megőrizheti jelentőségét, ha a piacon rendelkezésre állnak ugyan a keresett termékek, de az egyén erőforrásainak szűkössége miatt nem tud ezekhez hozzájutni. Az elmúlt évtizedek mezőgazdasági kistermelése rengeteg példát szolgáltat erre. A házilagosan kivitelezett rotációs kapák, traktorok vagy – ahogy akkor nevezték ezeket – csotrogányok, csettegők magukon viseltek minden esetlegességet; formai, műszaki megoldásait messzemenően befolyásolta, hogy készítőjük éppen milyen alkatrészekhez jutott hozzá a környezetében. A pénzühiány, illetve a szabadidő-felesleg miatt akkor is a házilagos megoldásokat részesítették előnyben, ha – bár nem jellemző módon – a boltokban is kaphatók voltak a keresett termékek.

A barkácsolás ugyanakkor nem egyszerűen az anyagi helyzet függvénye, van példa arra is, hogy akkor is fennmarad a barkácsolás, ha nincs közvetlen gazdasági oka. Az előző fejezetben láthattuk, hogy tartósan beépülhet a kultúrába, a hétköznapi életben vagy a vállalkozásban felmerülő problémáknak természetes megoldásmódjává válhat. Emlékeztetőül: a Galga mentén végzett kutatás során azt találtuk, hogy a férfiak „sportjává” vált a folytonos fúrás-faragás, gépépítés. Egy-egy műhely a kocsmá szerepét tölti be: közösségi találkozóhely, ahol műszaki információk, ötletek cseréje zajlik, ahol egy-egy leleményes megoldás, ügyes, saját kezűleg előállított gép növeli a barkácsoló presztízsét. A korábban már szintén idézett, a Kielre és környékére kiterjedő vizsgálat (Jessen et al. 1993[86]) is a barkácsolásnak a kultúrába való beépülését dokumentálta. A kutatás tanúsága szerint a jóléti társadalmakban is, ahol a szolgáltatás cizellált rendszere épült ki, a barkácsolás a vidéki – paraszti eredetű – kultúrában megőrizte jelentőségét. Az emberek maguk javítják háztartási gépeiket, autójukat, saját maguk építik házaikat, a gyárból elhozott csövekből hozzák össze kerítéseiket stb. Választhatnák azt is, hogy a piacon szerzik be a kívánt szolgáltatásokat, tárgyakat, de nem teszik. Nem számolgatják, melyik megoldás volna olcsóbb, mivel mélyen beépült a hétköznapi életükbe, hogy a fogóhoz, hegesztőpisztolyhoz nyúlnak, nem pedig a telefonhoz, ha adódik valamilyen elhárítandó baj. Nem tekintik döntően fontosnak, hogy célszerszámok nélkül, megfelelő szakismeret és rutin hiányában végzett munkájuk minőségi vagy esztétikai szempontból elmarad az egyébként számukra is hozzáférhető szolgáltatások által nyújtott színvonalról.

A barkácsolással szemben viszont a buhera olyan körülmények között tenyészik, ahol kialakult a fogyasztói igény a standard, a fejlett ipari termelés normái szerint készült tárgyak iránt, de ennek az igénynek a

² Persze itt is vannak fokozatok: a szocialista ipar termékeivel szemben támasztott minőségi és méretnormák messze elmaradtak a kortárs nyugati vállalatok termékeire vonatkozó előírásoktól. A viccbeli nyugat-európai benzinkutas naív, rácsodálkozó kérdése, amelyet egy Trabant tulajdonosának tett föl – „maga csinálta?” –, jól kifejezi az alacsony standardizáltságot. A termékek a fejlett piacgazdaságban előállított tárgyakkal összehasonlítva barkácsoltaknak tűnnek. Éppen a lazább technológiai normák következtében lehet tere a kényszerített innovációnak: a termelés időleges átszervezésének, a kényszer-helyettesítésnek.

kielégítésére tökéletlen, inadekvát eszközök állnak csak rendelkezésre. A buhera a fejlett Nyugattal versenyezni kívánó hiánytársadalmak sajátos tevékenységformája. Az emberek nagy többsége nemcsak szerény anyagi körülményei miatt épített siralmas hétvégi házakat, hanem azért is, mert a hiánytársadalom körülményei között az éppen adottból csak ezt tudta kihozni. A szocializmusban kialakultak a fejlett ipar közvetítette fogyasztói normák, létrejött a standard, állandó minőségre vonatkozó kereslet. A hiány, a szocialista gazdaság központi fogalma pontosan jelzi ezt a problémát. A barkácsoló nem hiánygazdaságban, hanem szűkös feltételek között tevékenykedik. Ezzel szemben hiányról ott lehet beszélni, ahol a fogyasztó nem szűkösségként, hanem hiányként éli meg, hogy nem juthat hozzá tetszőleges mennyiségben és minőségben az óhajtott termékhez vagy szolgáltatáshoz. Azért éli meg hiányként, mert a gazdaság fölbresztette benne a fogyasztás vágyát, de ennek kielégítése akadályokba ütközik; megfizetné a kívánt terméket, de nem mindig, és nem az óhajtott minőségben jut hozzá. A nyugati termékek megjelenése tovább növelte a hiányt, tudniillik az e termékek által reprezentált ipari formakultúra, megbízható minőség formálta a keresletet, új fogyasztói igényeket alakított ki anélkül, hogy a gazdaságban megletek volna e kereslet kielégítésének feltételei.

A nyugati autó a vágyak netovábbja a szocializmus éveiben, de e vágyakat a Trabant csillapította. A Trabant tipikus szükséglet helyettesítő, buheratárgy. Mint elvont tárgy, mint autó azokat a fogyasztói vágyakat hordozta, amelyek Nyugaton megszokottak voltak: a szabad mozogás, a nyaralás, a külföldre utazás, a gyorsaság és a hatalom lehetősége. Konkrét tárgyiségében és használatmódjában viszont a vágyak ideális tárgyát helyettesítő buheratárgy. Megszerzése nem kevés ügyeskedést, furfangot kívánt (egyébként éveket várhatott rá, aki szabályos úton akart hozzájutni), üzemben tartása – tekintve, hogy állandó javításra szorult – a műszaki talentum mellett talpraesettséget is igényelt az örökösen hiányzó alkatrészek miatt, tudni kellett, hol, mit, mikor, kitől, mennyi csúszó pénzért lehet beszerezni.

A buhera a piaci társadalmakra jellemző bünözés kelet-európai alternatívájaként is elgondolható. Itt is, ott is felébresztett, de tömegesen ki nem elégíthető vágyak. A bünöző szűkös anyagi lehetőségeit meghaladó termékeket szerez meg, nem legitim módon. Buherálásra viszont az adja a fejét, akinek lehetőségeit nem a szűkösség, hanem a hiány korlátozza, aki kényszerűen leszállítva igényeit, maga állítja elő fogyasztási cikkeit nem standard anyagokból és eszközökkel. A buherálás is deviáns viselkedés: tudatos, bár kényszerű megszegése egy korszakban megszokott ipari formakultúrának, valamint műszaki eljárásoknak. S emellett többnyire a fennálló jogszabályokat is megsérti: aki buherál, megszegi a biztonsági előírásokat, a közjavakra vonatkozó jogi rendelkezéseket, a redistribúció elosztási szabályait.

A barkácsolás tehát határozottan különbözik a buherától, a hiánygazdaságok e jellegzetes tünetétől. A buhera azonnal eltűnik, amint megvásárolhatóvá válnak azok a dolgok, amelyekhez addig csak kényszer-helyettesítéssel lehetett hozzájutni, a barkácsolás viszont, mint főntebb kifejtettem, megmaradhat. A teljesség kedvéért említem, hogy a barkácsolás nem tévesztendő össze a hobbival, a „csináld magad” típusú, a jóléti társadalmakra jellemző városi szabadidős tevékenységgel sem. A barkácsolás olyan tevékenység, amelyben az emberek figyelmen kívül hagyják az ipari tömegtermelés által közvetített standardokat, formakultúrát, ebben az értelemben „ipar előttes”. A hobbiból³ végzett tárgyelőállítás viszont tudatos szakítás a tömegtermelés közvetítette formakultúrával, a nagy szériában előállított ipari tárggyal. Ebben az értelemben a hobbi „ipar utáni” tevékenység, amelyben az egyediség, az esetlegesség, a személyesség válik értéké. A hobbi bármikor felfüggeszhető, szolgáltatással helyettesíthető tevékenység; elvben a barkácsolás is fölcserélhető piaci tranzakcióval, ennek azonban a szűkösség és a kultúra határt szab.

Most pedig térjünk vissza a barkácsolás elemzéséhez. Először egy példa segítségével megkíséreljük jobban megragadni ezt a sajátos tevékenységformát. Egy falusi ezermester a nyolcvanas évek elején elhatározta, hogy épít magának egy kerti traktort. Pontosabban: elhatározását a véletlen szülte. Egyik ismerőse ugyanis meglátott hősünk műhelyének sarkában egy differenciálművet, amelyre történetesen szüksége volt, s cserébe följánlott érte egy használt, eredetileg *Junak* márkájú motorkerékpárhoz tartozó motorblokkot. Mesterünk már fontolgatta egy ideje, hogy csinál egy traktort, mert a szőlőművelésben nagy szüksége volt rá. A véletlen, amelynek segítségével hozzájutott a motorblokkhoz, elindította a cselekvésben, mivel a kapott motor mérete és teljesítménye éppen

³ A *hobbii* itt csak szűkített értelemben használom, olyan tevékenységre, amely a háztartás, a kistermelés, a vállalkozás szükségleteit fedezi, és az eredménye ezekben fölhasználódik. Idesorolom a használati eszközök (bútorok), díszítő tárgyak (szőnyegek) előállítását, a lekvárfőzést stb.

megfelelt az elképzeléseinek, emellett a műhelysarokban porosodó néhány fődarab is passzolt hozzá. Amikor hozzálátott a munkához, kidolgozott terve, netalán műszaki rajza az elképzelt berendezésről egyáltalán nem volt; a jármű mérete, formája, az egyes műszaki megoldások lépésről lépésre alakultak ki, attól függően, hogy történetesen milyen alkatrészhez jutott hozzá. Egyik barátjától szögvasat kapott az alváz kialakításához, a másiktól lemezt. Munkahelyéről (a kérdéses időben szakoktató volt egy mezőgazdasági szakiskolában) a leselejtezett kistraktorok kerekeit szerezte meg. Így jutott hozzá a kormányműtől kezdve a fényszóróig mindenhez. A traktort tehát menet közben tervezte, kiinduló, meglehetősen vázlatos elképzelései, műszaki elgondolásai fokozatosan konkretizálódtak – a beszerzés szeszélyeinek megfelelően.

Ideillik az előző fejezetben már idézett példa is, amelyben egy marógép építésének történetéről volt szó. Ebben az esetben szintén a készen talált kapcsolatok és eszközök szabták meg a munka menetét, a berendezés végső alakját, fődarabjainak funkcionális elrendezését. Interjúalanyunk első lépésként a gép szekrényéhez kigondolt kazánlemezt szeretne volna egyik ismerősénél beszerezni, akinek ilyen vasanyaga ugyan nem volt, de adott helyette egy nagy átmérőjű csődarabot. A további építési lehetőségeket a csődarab nagysága és formája erőteljesen megszabta, irányt adott a folytatásnak. Emlékeztetőül: a berendezés kialakításához szükséges további anyagokat, munkákat, alkatrészeket ugyancsak ismerősök adták.

A vállalkozás megteremtése és a barkácsolás tevékenységének szerkezete számos hasonlóságot mutat. Ez is, az is a készen talált környezet anyagaiból építkezik, és a jövőhöz való viszony is azonos természetű. Mieses idézett megjegyzésében azt hangsúlyozza, hogy a terv változtatja át a dolgokat eszközökké. A cél határozza meg, hogy az ember a dolgok sokaságából miket választ ki, azaz használ fel eszközként. Ez a megállapítás – figyelembe véve az előbbi példa tanulságait – azzal egészíthető ki, hogy bizonyos cselekvések esetében az eszközként felhasznált dolgok maguk is formálják a célokat, így a cél és az eszköz kapcsolatában nem egyirányú, hanem kölcsönös meghatározottságról beszélhetünk. Ahogyan halad a tevékenység a cél megvalósítása felé, úgy ölt az elképzelés egyre konkrétabb formát, s ennek következtében egyre szűkül a felhasználható eszközök köre is.

A céltételező cselekvést elemezve Nicolai Hartmann két mozzanatot különböztet meg (Hartmann 1970[78]). Az egyik mozzanat a cél kitűzése, ami a reális időfolyamat átugrását, a jövőben megvalósuló cél elképzelését jelenti. A cél kitűzését az eszközök kiválogatása követi, ez – időbeli irányát tekintve – az előbbivel ellentétes folyamat, mivel a jövőből halad a jelen felé, azaz egy jövőből a jelenre ható determinációról van szó. A második mozzanat a cél megvalósítása a reális időfolyamatban. Ez az eszközöknek a kivitelezés által meghatározott sorrendben és módon való felhasználását jelenti. Kirzner úgy fogalmaz, hogy adott cél-eszköz rendszer keretében a cselekvés végeredménye előre látható, mivel ez egyszerű számolási feladat, azaz ha az egyén egyszer már kitűzte a célt, akkor csak hozzá kell rendelnie a legalkalmasabb eszközöket és műveleteket (Kirzner 1985[97]).

A barkácsolás típusú cselekvést a Hartmann által elemzett „tiszta” teleologikus cselekvéssel szemben az jellemzi, hogy a számba jöhető és a felhasznált eszközök együttesét nemcsak a cél határozza meg, hanem megtalálásuk esetlegessége is. Mivel a véletlen alakítja, hogy milyen eszközöket talál az ember, és esetleges az is, hogy ezeket milyen sorrendben leli fel, a célkitűzés is folytonosan módosul; az eleinte absztrakt, elmosódott célt az éppen fellelt eszközök alakítják, ezek szabnak irányt a további cselekvésnek, azaz a cél a tevékenység előrehaladtával folyamatosan konkretizálódik. Állandó oszcilláló mozgás valósul meg a cél és az eszközök között: az absztrakt, elnagyolt célok meghatározzák a felhasználható eszközök tág körét, az éppen fellelt eszközök pedig határozottabb irányt szabnak a cselekvésnek, a realizálódó cél azután szűkíti a szóba jöhető eszközök körét.

Érdemes kiemelni az időbeli esetlegességet is. Ahol egyértelműen adott a cél-eszköz rendszer, ott az eszközökhöz hozzájutás időbeli sorrendje nem befolyásolja a végrehajtás műveleti sorrendjét. Egy üzemben, ha a helyzet úgy kívánja – például nem érkezik meg időben egy alkatrész –, át lehet szervezni a termelést, hogy elkerüljék a leállást. De a műveletek felcserélése nem változtatja meg magát a készterméket. A barkácsolás típusú cselekvésnél viszont a véletlenül múlik, hogy a szükségesek közül éppen melyik eszközt, információt szerzi meg az egyén előbb, és melyiket később. Ha az egyén elhatározza, hogy megvalósít valamit, akkor keresésbe fog, céljainak megvalósítása szempontjából pásztazza környezetét. Ha ráakad valamire, hozzáfog terveinek a megvalósításához, ugyanakkor ez az első megtalálás irányt szab a későbbi cselekvésnek, és szűkíti a továbbiakban számba jöhető eszközök körét. Az előbbi példánkban a mesternek, ha történetesen egy leselejtezett nagyobb méretű traktor alvázához jutott volna

hozzá először, a további műszaki megoldásokat ehhez kellett volna igazítani, s így például nagyobb teljesítményű motorra lett volna szüksége, ami viszont ugyancsak másféle műszaki megoldásokat tett volna szükségessé. Ez az első lelet tehát más irányt szabott volna a keresésnek és persze a kivitelezésnek is.

A Hartmann által elemzett teleologikus cselekvés és a barkácsolás típusú cselekvés különbségét a standardizáltság, illetve ennek hiánya magyarázza. Bizonyos cselekvéseknél az adott célhoz standardizált módon hozzátartozik az eszközök és műveletsorok adott együttese. Ha autót akarok készíteni, és ezt el is akarom adni a piacon, akkor a sikeresség előfeltétele, hogy kövessem az adott időszakban az autó előállítására vonatkozó standardokat: minőségileg szigorúan meghatározott anyagokat, műszaki megoldásokat, az iparágban tipikus munkaszervezési eljárásokat stb. kell alkalmaznom, különben úgy járok, mint azok, akik tájéukon kisüzemi körülmények között akartak gépkocsit gyártani. A barkácsolás típusú cselekvésnél viszont egy elmosódott elképzelés, valamiféle durván körvonalazott terv létezik csupán, amely a cselekvés kezdetén meglehetősen lazán jelöli ki a szóba jöhető eszközöket és anyagokat. Forduljunk ismét előbbi példánkhoz! A mester számára nem létezett a traktorépítésnek valamiféle standardja, nem készített műszaki rajzot, s mint láttuk, a jármű alakját, teljesítményét, műszaki megoldásait a véletlen alakította. Itt az adott cél megvalósításához egymással helyettesíthető, egymással többféleképpen kombinálható eszközök lazán meghatározott halmaza tartozik, emellett tetszőleges az előállításra fordított idő, nincsenek munkaszervezési normák, ennél fogva a végeredmény is – adott határokon belül – többféle lehet.

A példából is kiolvasható, hogy a barkácsolás típusú cselekvésnél a standardizáltság hiánya nemcsak a felhasznált eszközökre, anyagokra, hanem ezek kombinációira, azaz a műveletekre is vonatkozik. Emellett még egy fontos tényezőt kell megemlíteni. Az egyén többnyire nem egyedül cselekszik, Robinson módjára, hanem igénybe veszi a másoktól szerzett információkat, tanácsokat, a többiek segítségét. Ezekre is érvényes a standardizáltsággal kapcsolatos megállapítás. A standardizált tevékenységekhez nemcsak a felhasználható anyagok, eszközök, műveletek szabályokban rögzített együttese tartozik hozzá, hanem megvan az információgyűjtésnek, mások szakértelme és munkája felhasználásának, valamint a munka megosztásának előre megszabott rendje. A barkácsolás típusú cselekvésnél viszont az egyén a környezetében éppen fellelhető információkkal, barátokkal, rokonokkal, e személyek segítségnyújtási hajlandóságával gazdálkodik. Másként jár el egy építkezési vállalkozó, mint egy saját erőre támaszkodó építkező. Az előbbi az anyagbeszerzés, a munkaszervezés stb. standardizált eljárásait követi, azaz úgy jár el, ahogyan a korábbi megbízatásai során is tette. Az utóbbi viszont a környezetében e célra mozgósítható erőforrásokat veszi igénybe, ezeknek az esetlegességei szerint alakul a beszerzés, a szállítás, a munka üteme, a szervezés. A baráti, rokoni kapcsolatok révén szerzett eszközök, gépek esetlegesek, hiszen az egyén nem az adott cél szerint mérlegeli ezeket, s nem a cél latolgatásával választja ki a teljesítményt, a megbízhatóságot és a minőségi követelményeket tekintve leginkább megfelelőket.

BARKÁCSOLÁS VAGY KREÁCSOLÁS

E legutóbbi példa ráirányítja a figyelmet arra, ami elválasztja egymástól a barkácsolást és azt a tevékenységet, amelynek végeredménye megfelel az elvárt – legalább átlagos – minőségi követelményeknek. A magánérőből, kalákában épült házak jó része – építésük minden rögtönzösszerű megoldása ellenére – nem barkácsolt termék. Ezek a házak – különösen a házigyári lakásokkal összevetve – tágasak, kényelmesek, és még a szépséggel sem az alkalmazott technológia, anyagok és munkaszervezési megoldások esetlegességei miatt maradnak adósak. Röviden: nem standard megoldásokkal is születhet a normáknak jórészt megfelelő végeredmény. Ilyen a kreácsolás is.

A kreácsolás fogalmával az önálló vállalkozás megteremtésének mikéntjét jelölöm – a kifejezés egyszerre jelenti az önállósodó környezetének újjáteremtését, újraszervezését a piachoz igazodás igényei szerint, és e tevékenység barkácsolás jellegű esetlegességeit is. A piac alapvető szerepet játszik abban, hogy a vállalkozások megteremtése nem egyszerűen barkácsolás. Persze itt fokozatok egész sora képzelhető el, hiszen vannak olyan vállalkozások, amelyek létrejötte inkább a barkácsolásra, míg másoké inkább valódi innovációra emlékeztet, de közös bennük, hogy ha versenyben akarnak maradni, akkor a környezetük elemeinek olyan kombinációját kell létrehozniuk, amely versenyképes terméket (szolgáltatást) és/vagy munkaszervezési megoldást és/vagy új piacot teremt. A barkácsolást a szűkösség idézi elő: az egyénnek korlátozottak a lehetőségei a piacon hozzáférhető termékek

és szolgáltatások megszerzésére, így beéri nem standard megoldásokkal is. Az önállósodó is pontosan ilyen helyzetben találja magát: szűkösek a lehetőségei; az induláshoz szükséges tárgyakat, eszközöket, berendezéseket nem tudja a piacon megvásárolni. Ugyanakkor a kreácsolás mégsem barkácsolás, mivel az önállósodó környezetét a piac igényeinek figyelembevételével formálja át valamilyen vállalkozásésszé, amelyben eszközök, épületek, ismeretek, emberi viszonyok kapcsolódnak össze egy olyan struktúrában, amely eladható termékek vagy szolgáltatások előállítására képes. Lehetnek ebben nem standard, azaz barkácsolt elemek, például gépek, épületek, szervezeti megoldások, de ezeket be kell illeszteni – valamilyen, a piaci esélyekre vonatkozó, jövőre irányuló elképzelés jegyében – a vállalkozás egészébe. A kreácsolás tehát a környezet alapvetően ökonómiai, nem pedig technikai szempontok szerinti átformálását jelenti.

Lássunk a kreácsolásra két példát; az elsőt Diósi Pál interjújából idézem (Diósi 1994[42]), a másik pedig saját kutatásomból való.

Diósi Pál interjúalánya, a Holiday kemping szörfkölcsönzője így mesél az indulásról, a szörfkölcsönzés ötletének születéséről: „Szerettem szörfözni. Eleinte kölcsönöztem, aztán a cégnél összehoztunk egy szörfgyártó brigádot. Lopkodtunk hozzá egy kis anyagot, meg a kapcsolatok, és egészen jó szörföket csináltunk. Nekem kettő is lett, egy saját gyártmányú és egy vásárolt Alfa. [...] Hát mi lenne, ha egyszer én adnám kölcsön? Hozhatná a pénzt.” (Diósi 1994[42]: 87.) Reménybeli vállalkozónk végigjárta a Balaton partját, keresve, hol nyithatná meg a tervezett kölcsönzőt. Végül Balatonakalit találta erre alkalmasnak: „Ismertük a terepet, szoktunk ott táborozni. Ekkor fordultam az anyám gondnoksága idején még kezdő, ismerős lányokhoz. Sikerült megegyezni.” (Diósi 1994[42]: 88.) Az indulás így történt:

„Volt a két szörföm, vettem három csónakot, úgy darabját tizenötezer körül. [...] Volt egy biciklim, hogy elugorhassak, ha pisilni kell, vagy a boltból akarok valamit. Jött a német, azt hitte, ez is kölcsönözhető, persze kiadtam. Később már mindent, amit kerestek. Volt, hogy a fekhelyemet is, lehetőleg márkáért. [...] Hat [vízibicikli] készült szép csendben. Szóltam az ipariskola tanműhelyvezetőjének – ez is régi sportkapcsolat –, hogy lehet-e legalizálni egy ilyen munkát. Persze, csak kérj tőlem engedélyt, ha megvan az anyagod. Megadom, attól kezdve dolgozhatsz itt, és az más lap, hogy segítek neked. [...] Töredék áron jött ki, mert ötven-hatvanezer a maszek készítőnél, nekünk meg tizenötezerbe volt darabja. [...] Átballagtam bemutatkozni a szomszéd kempingbe, és láttam, negyven forint egy órára a rozzant vízibicikli. [...] Na, kiírtam negyvenet a vízibiciklire. Szezon közepére már láttam, semmi összefüggés nincs az ár és a kereslet között. Akkor miért ne legyen hatvan? [...] Később a rutin vitt rá, hogy itt a sok nyugati vendég, nem csehek jönnek, és az árnál is fontosabb, ha van valami, amit keresnek. [...] Attól kezdve rendszeresen lettek nyolcvan meg százharminc forintos áraim.”

—Diósi 1994[42]: 88–90.

A kreácsolás abban is tetten érhető, hogy az önállósodó a család idejével, lehetőségeivel számolt: a vállalkozásban a felesége és két fia is részt vett, a Holiday kempingben együtt töltötték a nyári szezon legnagyobb részét, és végezte mindenki azt, ami a kölcsönzéssel kapcsolatban éppen adódott.

A másik példa az ország keleti feléből való. A nyolcvanas évek végén az egyik megyei pártbizottság munkatársa, hívjuk *Péternek*, elveszítette az állását. Péter kohómérnök volt, de szakmájában nem szerzett gyakorlatot, így munkanélkülivé válva úgy döntött, megpróbálkozik az önállósodással. Egyik barátjával béreltek egy kis irodát, és – egyéb ötletük nem lévén – úgy döntöttek, hogy kereskedni fognak. Az első időben idejüket a vállalkozás feltételeinek megteremtésével töltötték:

„Hétszázhuszezer forintot vettünk föl ketten. Ez volt az alapja, aztán, mint általában szokott indulni, úgy indultunk, hogy ebből megteremtettük a minimális feltételeket, béreltünk egy irodát, elmentünk a gyárba, és kiválasztottuk azt a bútort, ami nekünk tetszett. Olyanokat, hogy kávéscsészét, kanalat meg cukrot, otthonról hoztunk be, még a seprút és a felmosóröngyöt is otthonról hoztuk be. A feleségeinket és a lányaimat fölhoztuk ide, kitakarítottunk. Fölmostunk, fölporszívóztunk, elmentünk, vettünk csillárokat, behoztunk törülközőt, szappant meg ami kellett, néhány virágot.”

Az volt a fejükben, hogy ha kereskedni akarnak, akkor feltétlenül szükségük van irodára, telefonra, így kezdetben ennek megteremtése kötötte le az energiáikat. Nem egy megtervezett tevékenységhez rendezték be az irodát, hanem fordítva: az iroda megszerzése, berendezése volt a kiindulópont, és csak ezután fogtak hozzá tevékenységi körük kialakításához. Az irodájuk elkészülte után:

„Maradt kétszázezer forintunk, ezt félretettük az iroda bérleti díjára. Végül fogtuk a saját kocsinkat, és elindultunk. Egy régi kollégánkat, aki nyugdíjas volt, megkértük, jöjjön be dolgozni: beült ide, felvette a telefonokat – ha voltak. Elindultunk. Elmentünk a Szovjetunióba, a Kárpáton túli területre, és az ottani korábbi családi meg egyéb ismerősöket megkerestük, elmondtuk, mibe kezdtünk, hogy segítsenek nekünk, mert szeretnénk külkereskedelemmel foglalkozni. Végigjártuk a környéknek az üzleteit, boltjait, hogy mi az, ami nagyjából hiánycikk, tehát egy ilyen helyzetfelmérést, hogy milyen árfékvések vannak. Jellemző rá, hogy nem ismertük az árakat. Én nem jártam boltba, nem éreztem a pénzt, nem ismertem az árakat. A bútorokat néztük meg Romániában, egyedi és szériabútorokat. Székeket. A Szovjetunióból pedig a fa- és fémtermékekre próbáltunk – tekintve, hogy én műegyetemet végeztem, és volt kohászkapcsolatom, de ezek inkább baráti kapcsolatok voltak, a srácok azt kérték, hogy hozzunk be a Szovjetunióból acélöntvényeket. Akkor már kezdett akadozni a magyar–szovjet árucseréforgalom, és elindultunk ebbe az irányba. A Szovjetunióba nagyon messzire eljutottunk, a kijevi, leMBERGI acélműbe. Én több bankot megkerestem abban az időben, elmondtam a képtelen ötleteimet, hogy nekem vásárlásra kéne ilyen meg ilyen, kivétel nélkül minden bank nagyon kedves volt, és mondta, hogy fedezetet vigyek. Annyi fedezete itt az összes kisvállalkozónak nem volt ebben a százhuszezres városban, amennyi fedezetet tőlem kért a bank. Végül ez meghiúsult. Nálunk egyetlen dolog volt lehetséges, hogy mi beszerezzük az árut, eladjuk egy nyugati vevőnek. A nyugati partner bankgaranciát adott, biztosítékot adott, és akkor végül rajtuk keresztül, mint közvetítőkön keresztül eljutott ez a vasöntvény Németországba, és mi ennek kaptuk egy bizonyos jutalékát, ennek a haszonnak a töredékét megkaptuk, és mi ebből a töredékből élni tudtunk. A német fél kifizette nekünk, mi meg kifizettük az oroszoknak.”

A vasöntvényen kívül kereskedtek autóval, ezt szintén a németek hozták be az országba, Péterék pedig kerestek rá vásárlókat a Szovjetunióban. Ebben az időben mindent mindenre cseréltek: orosz faárut májkrémért, öntöttvasat magyar női csizmáért. Csak az önállósodás utáni harmadik évben vált el a vállalkozás tevékenysége a személyes kapcsolatok véletlenszerűségeitől, s alakult ki a cég tevékenységének határozott profilja: azóta mezőgazdasági terményekkel, műtrágyával kereskednek.

Péter példája fölhívja a figyelmünket a kreácsolás egy eddig még nem érintett sajátosságára. A vállalkozás kiépítésének történetében van egy olyan pont, amelyet az irodalom bezáródásnak (*lock-in*) hív (Arthur 1990[6]). Péterék eleinte nyitottak voltak bármilyen kereskedelmi tevékenységre, s lényegében a véletlen döntötte el, hogy milyen tranzakciókat bonyolítottak le. Majd elkövetkezett egy olyan időszak, amikor előnyben részesítették a terménykereskedést, noha nem vetettek el másféle tevékenységet sem, míg végül eljutottak egy olyan pontra, amikortól kizártak minden olyan lehetőséget, amely nem illeszkedett új profiljukhoz; a vállalkozás bezárult.

A bezáródás folyamata nemcsak a lehetőségek horizontjának állandó szűkítését jelenti, hanem egyben a piaci-gazdasági logika felülkerekedését is. Ezen a ponton a kreácsolás szerepét átveszi a tulajdonképpeni vállalkozói tevékenység. A kreácsolásban többféle logika (gazdasági, hétköznapi, műszaki) is jelen van, bár a tevékenységet az ökonómiai nézőpont határozza meg, ugyanakkor elkövetkezhet a „cég” történetében egy olyan pont: a *lock-in*, amelytől kezdve a vállalkozó tevékenysége egyetlen logikába, a gazdaságiba záródik be, ami persze egyben az új lehetőségek egész sorát nyitja meg.

A bezáródás folyamatával már az előző fejezetben találkoztunk: az emberek életüknek útelágazásai során habitusuknak megfelelően döntenek, választásaikkal bizonyos lehetőségeket kizárnak, másokat viszont megnyitnak. A bezáródás a pályafutásnak az önállósodás felé lejtését jelenti, mivel egyre több olyan kapcsolat, berendezés, szakmai ismeret halmozódik fel, amely megkönnyíti s egyben valószínűsíti is a vállalkozásindítást. Egy metaforával élve: az emberek pályafutásuk során egy nagy raktárkészletet hoznak létre, amelyben ha az önállósodás mellett döntenek, keresgélnek kezdnek a vállalkozásukhoz szükséges alkatrészek után.

Értelemszerűen azok az emberek, akiknek életpályája – vállalkozói habitusukból adódóan – már egészen korán az önállósodás irányába fordult, másoknál bőségesebben rendelkeznek a vállalkozás indítására alkalmas készletekkel, amelyekből megalkothatják: kreácsolják cégüket.

„ÖRÖK” KREÁCSOLÁS

Végül föltehetjük a kérdést: vajon a kreácsolás csak gazdaságunk átmeneti időszakára jellemző-e, vagy pedig „örök” velejárója az önfoglalkoztatás és a kisméretű cégek létrehozásának?

A vállalkozói igazolvány kiváltásával vagy a cégbejegyzéssel az önálló még nem lesznek automatikusan a piacgazdaság világának teljes jogú polgárai. Egyrészt nem fogadják el őket ilyenként a gazdaság intézményei. Az indulókkal szemben a bankok bizalmatlanok; ritkán adnak hitelt kezdőknek, s ha adnak is, akkor sem eleget ahhoz, hogy ötletük kivitelezéséhez a szokásos standard megoldásokat választhassák (Mason és Harrison 1995[135]). Emiatt tehát társadalmi erőforrásokat kell mozgósítaniuk, s környezetüket kell vállalkozássá formálniuk.

Másrészt az önállósodó mentalitását, tudását tekintve is jövevénynek, idegennek számít a gazdaság világában. Minden piacgazdaságban kiépül valamilyen vállalkozói hagyomány, egy olyan kollektív gyakorlati tudás, amely az elvont gazdasági szabályszerűségek közös értelmezését foglalja magában. Ez választ ad például arra, hogy adott területen mekkora az a tőke, amellyel el lehet indulni; mekkora a kockázat szokásos, általában elfogadott mértéke; milyen hosszú a befektetések várható megtérülési ideje; milyen típusos tranzakciók vannak, s az egyes típusok mekkora várható haszonnal járnak; milyen gyakorlati eljárások, „trükkök” szükségesek a hitelhez jutáshoz; mely ügyek mely bankoknál bonyolíthatók; stb. Létrejön a gazdasági gondolkodásmódnak egy sémákba foglalt rendszere, amely segíti a vállalkozókat abban, hogy az éppen adott ügyletüket mint típust ismerjék fel, amelyhez így hozzárendelhetik a szokásosan bevált eljárásmódot. A sémák, eljárásmódok nem statikus készletet jelentenek, mivel folyamatosan megújulnak a kisvállalkozók jelentésalkotó és értelmező tevékenységében (Lavoie 1991[123]).

A fentiekkel párhuzamosan kialakulnak azok a nem kifejezetten gazdasági feltételek is, amelyek ugyancsak fontos szerepet játszanak a vállalkozói magatartás szabályozásában: a kölcsönös bizalom megteremtésének, fenntartásának az adott kultúrában gyökerező technikái; a profit ésszerű, a kölcsönös belátáson és bizalmon nyugvó korlátozása, azaz a verseny és a kooperáció – szintén kultúrától függő – ötvöződése.

Az önállósodó számára viszont nem hozzáférhető ez a tapasztalati világ. „A közeledő idegennek azonban a megközelített csoport mintája nem szavatolja a siker objektív esélyét, hanem csupán szubjektív valószínűségét, amelyet minduntalan ellenőrizni kell, vagyis minduntalan meg kell győződnie arról, hogy az új séma megoldási javaslatai csakugyan a kívánt eredményre fognak-e vezetni az ő különleges helyzetében is.” (Schütz 1984[180]: 410–411.) Az induló vállalkozónak keresztül kell mennie a piaci szocializáció folyamatán. Mint újonc még idegen, aki nem tud bekapcsolódni a kisvállalkozók világának értelmező és jelentésalkotó diskurzusába. Elegendő tapasztalat híján atipikus gazdasági tevékenységgel hozza létre és működteti vállalkozását: kreácsol.

Végül harmadrészt: a következő fejezetben látni fogjuk, hogy a kisvállalkozások határai elmosódtak maradnak a létrehozásuk után is. Ennek következtében a tranzakciók egy része szükségképpen a társadalmi-kulturális mezőben marad. A standard, piacgazdasági „szabványoknak” megfelelő cégindítást a kisvállalkozás alaptermészete zárja ki. Az emberek társadalmi környezetüket szervezik vállalkozássá, kreácsolnak, de nagy gazdasági és kulturális fantáziával olyan, a piaci versenyhez idomuló szervezetet hoznak létre, amely meghagyja a társadalmi logikát is.

Az általános jellegű megfontolások mellett empirikus bizonyítékok is vannak arra, hogy a kreácsolás nem csupán a piacgazdaságra való átmenet erőforrás-hiányos világának sajátos tünetegyüttese. Baker–Miner–Eesley (2003[8]) az USA tudásalapú kisvállalkozásainak (informatika, levegőszennyezettség-mérés) indulásai körülményeit vizsgálták. Azt találták, hogy az önállósodók több mint háromnegyede hasonló módon indítja cégét, mint a fentebb példákban láthattuk. A megkérdezetteknek csupán 20 százaléka rendelkezett határozott tervvel, amelyet az alapítás után megvalósított, a többiek egyszerűen csak belevágtak, s menet közben rajzolódott ki számukra, mit is szeretnének csinálni voltaképpen.

9. fejezet

A kisvállalkozások határai: megfigyelési egység – működési mező

Az előző fejezetben igyekeztem képet adni arról, miként szervezi az önállósodó vállalkozással a környezetét. A kreácsolás egyfelől újítás: az egyén szakít addig megszokott világával; másfelől a kontinuitást is fönntartja: készen talált kapcsolati minták szerint rendezi el maga körül az emberi viszonyokat. A vállalkozónak a piacon, egy kompetitív világban kell kiverekednie a maga helyét, de azért nem válik le a családi, baráti, szomszédsági kapcsolatokról, s nem alakítja piaci tranzakcióvá a szívességcserét. Az egyén a kreácsolással megszakítja ugyan a kontinuitást addigi világával, egyben azonban új szimbiózist alakít ki létrehozott vállalkozása és a környezete között. Vegyük szemügyre, milyen a kreácsoló kisvállalkozás.

A KICSIK ÉS NAGYOK KÖZÖTTI KÜLÖNBSÉGEK

A Bevezetésben hangsúlyoztam, hogy a nagy cégek és a kisvállalkozások között nem pusztán méretbeli különbségek vannak; az utóbbiaknak éppen a lényege maradna homályban, ha kicsinyített nagyvállalatként értelmeznénk őket. Az önállósodás módját, a versenyképességet, a tulajdonosok növekedésre irányuló ambícióit, a beruházásokhoz szükséges tőkék előteremtésének mikéntjét, a munkaszervezet formáját, a kudarcokat stb. csak akkor lehet megérteni, ha a kisvállalkozásokat olyan egységekként fogjuk fel, amelyeket a környezetüktől nem választanak el éles határok. A társadalmi és kulturális környezet megjelenik az önfoglalkoztatók, kisiparosok, kiskereskedők, kis kft.-k életében; formát ad a munkaszervezetnek, kész megoldást kínál az alkalmazottak rekrutációjára, alakítja a teljesítmény-ellenőrzés módját, irányt ad az üzleti törekvéseknek stb. A kisvállalkozásokon belülre és kívülre eső területek, a „bent” és a „kint” között elmosódott a határvonal. Ez nem csak a „legkisebbekre”: az önfoglalkoztatókra jellemző, akiknél persze a leginkább szembeötlő, hogy életük magán- és üzleti tere összeolvad; az egyén a kreácsolással itt is újraszervezi közvetlen emberi kapcsolatait, de nem hoz létre jól látható demarkációs vonalakat a családi, baráti és a munkaszervezeti kapcsolatok, a lakás és a műhely között.

Az önfoglalkoztatók esetében mutatható ki a leginkább az üzleti döntések társadalmi és kulturális beágyazottsága. Ugyanakkor a kint és a bent határvonalainak elmosódottsága a cégszerűen működő kisvállalkozásokat is jellemzi. A munkaszervezetek példájánál maradva: a kis cégekre is jellemző, hogy tulajdonosuk „készen talált” – rokoni, baráti, volt munkatársi – kapcsolatokból rakja össze ezeket, illetve létrehozásukhoz kulturálisan meghatározott kapcsolatszerveződési mintákat használ föl.

A kisvállalkozások környezetükre való nyitottságát nem lenne korrekt a weberi értelemben vett bürokratikus elvek szerint felépülő, zárt, racionálisan szervezett nagyvállalatokkal ellenpontosítani, annál is kevésbé, mert az elmúlt évtizedekben jelentős mértékben megváltoztak a nagy szervezetek, illetve a működésüket értelmező elméletek is. A gazdaságszociológusok ma már nem tekintik a nagyvállalatokat zárt, a racionalitás szigorú elvei szerint felépült szervezeteknek. A *nyitottság* teória kialakulásának, illetve az ezen belül létrejött irányzatoknak jó összefoglalását adja Nitin Nohria és Ranjay Gulati (Nohria és Gulati 1994[151]). A nagy szervezetek nemcsak környezetükkel szemben váltak nyitottabbá, hanem kialakították a funkció- és döntésmegosztás új módszereit is. Napjainkban a zárt, bürokratikus szervezet modelljét a nyitott, hálózatokba szerveződő vállalatfelépítés váltja föl (Szabó 1998[188]; Kocsis és Szabó 1998[100][188]). Emellett a nagy cégek nemcsak kifelé nyitottak, hanem részben átalakult belső, racionális, formális szervezetük is, és a róluk kialakított tudományos kép is megváltozott: a nagy szervezeteket különböző (szakmai, baráti stb.) társadalmi terek tagolják (Makó és Simonyi 1990[133]).

Picot–Ripperger és Wolf (2002[156]) a vállalatok elmosódó határaitól beszél. Az elmosódottság lényegében a piac és a hierarchia közötti élet választóvonalának megszűnését jelenti. Egyrészt ma már a vállalatok az informatika segítségével felügyelet alatt képesek tartani a beszállítóikat, azaz a közöttük lévő piaci koordinációt eltolják a hierarchia irányába. Másfelől magán a vállalaton belül is megjelenik a piac, leginkább a menedzsment bérezésén keresztül, ti. a vezetés jövedelmét egyre inkább hozzákapcsolják a vállalat piaci sikereihez.

A nagyvállalat racionális, bürokratikus szervezeti struktúrájának átalakulása, nyitottabbá válása ugyanakkor nem jelenti azt, hogy egyenlőségjelet lehetne tenni a kisvállalkozások és a nagy cégek társadalmi és kulturális beágyazottsága közé. A nagyvállalatok környezetén a szakirodalom az üzleti mezőt érti: cégek és intézmények együttesét, és szó sincs arról, hogy a nagy szervezetek fölépítése, működés módja alapvetően a társadalmi-kulturális mezőben alakulna. Ezzel szemben az önállóak csak úgy képesek boldogulni, ha az őket körülvevő szűkebb-tágabb világra támaszkodnak: ismerősök alkalmi vagy tartós segítségét veszik igénybe. Emellett a környezet értékrendje és viszonyrendszere behatol a kisvállalkozások életébe; a tulajdonos baráti, szomszédsági, rokon kapcsolatai megszabják a cég munkaszervezetét és a külvilággal való érintkezés felületét. Nehéz megállapítani, hol végződik az alkalmazotti, és hol kezdődik a rokon kapcsolat. A kisvállalkozások az őket körülvevő társadalmi és kulturális térben szerveződnek. E terek természete: a már kialakult kapcsolatrendszerek mintázata, terhelhetősége, a bizalmi viszonyok, az értékrend alakítja a vállalkozásokat.

Olivier Crevoisier a nagyvállalatokkal szembeállítva mutatja ki a társadalmi és a kulturális környezet meghatározó jelentőségét a kisvállalkozások megszerveződésében és működésében (Crevoisier 1990[30]). A nagyvállalatok alapvetően funkcionális logika szerint szerveződnek, térbeli tagoltságukat a nyersanyagokhoz, az energiához, a munkaerőhöz való hozzáférés, a szállítási lehetőségek stb., szervezeti tagoltságukat pedig racionális megfontolások határozzák meg. Itt a társadalmi elem, a munkaerő csak mint a termelés egyik patentje jön számításba, amelyet ha a szükség (értsd: más termelési tényezőkkel való kombinálhatósága) úgy kívánja, hozzáalakítanak a technológia által kijelölt feltételekhez: átképzik, megszervezik az utaztatását stb. A funkcionális logikának megfelelően a nagyvállalat számára közömbös, hogy milyen szomszédsági, baráti, rokonsági kapcsolatokkal strukturált térbe települ, ezek nemigen befolyásolják munkaszervezetének kialakításában, piaci kapcsolatainak kiépítésében. Persze ma már tudjuk, hogy a vállalati szervezetet nem valamiféle tiszta funkcionális logika, nem a racionalitás talaján álló tudományos szervezetelméleti ismeretek szerint alakítják ki; jórészt az történik, hogy a cégek egyszerűen lemásolják az éppen divatos szervezeti megoldásokat. Az új módszerek keresését nem a vállalat belső problémáinak megoldatlanságai kényszerítik ki, hanem a divat (DiMaggio 1994[41]). A cégek optimális nagyságáról formált véleményeket még ideológiai elemek is befolyásolják, így például az USA trösztellenes törvényeit olyan érvekkel igazolták, hogy az óriásvállalatok antidemokratikusak, a fasiszta, illetve a kommunista berendezkedésekre jellemzőek (Granovetter 1994[70]). Crevoisier főnti megállapítását némileg árnyalva azt mondhatjuk tehát, hogy míg a kisvállalkozások szervezete, tevékenységi köre alapvetően az őket körülvevő társadalmi, kulturális térben formálódik, addig a nagy cégek fölépítése a szervezetekre vonatkozó tudományos és ideológiai diskurzus terében alakul ki (Berger 1994[14]).

A funkcionális logika szerint működő nagyvállalat *tabula rasának* tekinti azt a térséget, ahová betelepül, önnön igényei szerint hozza létre és kombinálja a termelési tényezőket. Ezzel szemben a kis cégek létrejöttének primer oka lehet egy falunak vagy kistérségnek a cégalapításhoz kedvező társadalmi adottsága; az ott lakók kapcsolatrendszere, bizalmi viszonyai elősegítik az önállósodást, vagy keretét adhatják a már működő vállalkozások együttműködésének. Ezek szerint egy térség kultúrája, kapcsolathálózata nemcsak passzív befogadója a kisvállalkozásoknak, hanem sajátos dinamikát is adhat az önállósodás folyamatának, a növekedésnek. Egy település, kistérség társadalma – divatjamúlt kifejezéssel élve – termelőerővé válhat. A 6. fejezetben láttuk, hogy a kisvállalkozások alapítását és működését serkentő kapcsolatrendszer típusai a cégek pusztán térbeli közelségétől (amely lehetővé teszi a tulajdonosok gyakori érintkezését) a történelmileg kialakult együttműködési formákig terjedhet.

MEGFIGYELÉSI EGYSÉG – MŰKÖDÉSI MEZŐ

A kis cégek társadalmi és kulturális beágyazottságának megragadása és értelmezése sajátos vizsgálati módszert igényel. Gordon Redding a nagy szervezetekre vonatkozó elméleti megközelítéstől radikálisan különböző kiindulópontot javasol a kisvállalkozások működésének megértéséhez (Redding 1991[166]). Szerinte a vizsgálatokban világossá és explicitté kell tenni a megfigyelési egység (*observational unit*) és a magyarázati egység (*explanatory unit*) közötti különbséget. Mind a statisztikai adatfelvételekben, mind a szociológiai vizsgálatokban úgy jelennek meg a kisvállalkozások, mint megfigyelési egységek, azaz a nagy cégekre is alkalmazható kritériumok (foglalkoztatottak száma, tőkenagyság, árbevétel, forgalom, a felvett hitel nagysága stb.) alapján történik a számbavétel és az elemzés. A *megfigyelési egység* lényegében zárt, a környezetüktől

elszigetelt, atomisztikus kisvállalkozásokat feltételez, olyan ökonómiai egységeket, amelyek erőforrásaikhoz piaci tranzakciókon keresztül jutnak, s ezáltal éppen sajátos működésük marad homályban. Ezzel szemben a *magyarázati egység* magában foglalja az ökonómián túli területeket is, a társadalmi és kulturális hatásokat. Ebben az esetben a kutatás abból a valós helyzetet jobban tükröző feltételezésből indul ki, hogy a kisvállalkozások alkalmazkodóképességét, teljesítményét szűkebb-tágabb környezetük kontextusában lehet csak megérteni.

A megfigyelési egység persze nem egyszerűen kiküszöbölendő statisztikai adatfelvételi tévedés. Megvan a helye az önálló kutatásban is: tudniillik ha a kisvállalkozói szféra egészét vizsgáljuk, s a makrogazdaságon belüli volumenekre (kibocsátás, hitelszükséglet stb.) vagyunk kíváncsiak, akkor – kifinomultabb mérési eszközünk nem lévén – ráhagyatkozhatunk. Ugyanakkor, mint mindjárt látni fogjuk, teljesen alkalmatlan arra, hogy segítségével megmagyarázzuk, hogyan boldogulnak valójában a kisvállalkozások. A magyarázati egység kifejezés viszont utal a kisszervezetek beágyazottságára, bár ez sem problémamentes, mivel nem fejezi ki a kisvállalkozások és környezetük lényegi viszonyát, a határok elmosódottságát. A magyarázati egység fogalom azt jelenti, hogy a működés mód *magyarázatához* figyelembe kell venni olyan tényezőket is, amelyeket a statisztikai adatfelvételekben általában figyelmen kívül hagynak. Csakhogy: amit figyelembe veszünk egy dolog működésének magyarázatához, az maga nem tartozik a dologhoz, kívül van rajta. A kisvállalkozásoknak viszont éppen az a lényegi sajátosságuk, hogy egységet alkotnak a környezetükkel, a környezet bizonyos értelemben része a vállalkozásnak. Ezért a továbbiakban a kisvállalkozások és környezetük tényleges viszonyát jobban kifejező *működési mező* kifejezést használok.

A megfigyelési egység és a működési mező problematikájának fölvetése a kisvállalkozások egyik legfontosabb jellegzetességére mutat rá: határaik bizonytalanságára. Ezt a kérdést már érintettem, de főként a társadalmi és kulturális *hatások* szerepét hangsúlyoztam, azt a tényt, hogy a kisvállalkozás az őt körülvevő környezetből formálódott. A megfigyelési egység és a működési mező megkülönböztetése világosabb megfogalmazást tesz lehetővé: nem pusztán *hatásokról* van szó, hanem a vállalkozás határainak, a „kint” és a „bent” közötti egyértelmű választóvonalnak a hiányáról. A kisvállalkozások nem zárt dobozok! Meglehetősen sok nehézséggel jár egy olyan körnek a megrajzolása, amelyről biztonsággal állíthatnánk, hogy egybeesik a kisvállalkozás tényleges határaival, tudniillik vagy túlságosan szűkre húzzuk, s így alapvető szerkezeti sajátosságok és tőkenövelő, piacbővítő tranzakciók maradnak kívül, vagy pedig túlságosan tágra, s olyan kapcsolatokat, szívességcseréket, kulturális tényezőket is a kis cégek részeiként határozunk meg, amelyek csak közvetett hatást gyakorolnak.

A kint és a bent között húzódó határvonal elmosódottságát a kisvállalkozások ikerfelépítése magyarázza; a kreácsolással létrehozott szervezetek ugyanis egyszerre gazdasági és társadalmi-kulturális képződmények. Működésük során alkalmazkodniuk kell a társadalmi és a kulturális szabályokhoz, szokásokhoz; például a szívességcsere vállalkozásba építése vagy fölhasználása anyagok, alkatrészek beszerzésében megköveteli az igazodást a kötelezettségek és elvárások kulturálisan finoman összehangolt rendjéhez, hiszen ennek megsértése erőforrások elvesztésével járhat; ugyanakkor tekintettel kell lenni a piacra, azaz szükséges a működés megfeleltetése a gazdasági racionalitás követelményeinek is. A kisvállalkozások lényegét éppen az adja, hogy az egyik szféra nem semmisíti meg a másikat. Ezért félrevezető, ha valamiféle ökonómiai magot feltételezünk, amely a kisvállalkozás eredendő lényegét adja, amelyre mintegy kívülről rakódnak rá a környezet társadalmi és kulturális elemei. A megfigyelési egység alkalmazását éppen *ez* teszi problematikussá; nem csupán szűkre vonja a kisvállalkozás határait, hanem valamiféle ökonómiai mag meglétét feltételezve definiálja a határokat.¹ E szerint a bevétel, a forgalom, a tőkenagyság, az alkalmazotti létszám stb. adataival körülírt kisvállalkozás *maga a vállalkozás*, a kapcsolatok, kulturális minták pedig kívül esnek rajta, s mint járulékos elemek, mint a magyarázatot árnyaló tényezők jöhetnek számításba.

Hogy ne értsük félre: az „ökonómiai mag hiánya” metafora mindössze annyit jelent, hogy a kisvállalkozásoknak nincs egy olyan belső körük, amely „tisztán” gazdasági lenne, amely egy racionális szervezetben „kapna helyet”, hiszen a termékek előállításában, piacra vitelében, az új technikai megoldások kitalálásában és bevezetésében,

¹ Magam ezért tartózkodom a *kisvállalkozás* statisztikai definiálásától. A szokásos létszámot vagy forgalmat alapul vevő kategorizálás (önfoglalkoztató, mikrovállalkozás, kisvállalkozás) ugyanis elfedi azt a változatosságot, amely a társadalmi-kulturális beágyazottságból adódik. Megelégszem a kisvállalkozás azon meghatározásával, miszerint: a kisvállalkozás az önálló társadalmi-kulturális terében szerveződik meg, nem pedig egy racionális-bürokratikus szervezetben működik.

a beruházásokban stb. mindig jelen vannak ökonómiai és társadalmi elemek is. Az önálló gazdasági döntései nem a gazdaság, hanem a társadalom és a kultúra horizontja előtt történnek, mivel számításba kell venniük a normákat, a kapcsolatok terhelhetőségét, a környezet tűrőképességét stb. Persze a fentiekkel nem azt akarom mondani, hogy akkor járnak el helyesen, ha a kisvállalkozást elsősorban családi életként vagy a kulturális normák, a szolidaritás, a kapcsolatok folyamatos megerősítésének színtereként értelmezzük, amelyben mintegy mellesleg gazdasági tevékenység is zajlik. Világos: a kisvállalkozás olyan „intézmény”, amelyben racionális, haszonszerzésre irányuló tevékenység folyik. A haszonmaximalizálás érdekében az önálló sajátos helyzetükből (kis méret, tőkeszegénység) adódóan gazdálkodnak környezetükkel; szívességeket, információkat, kész kapcsolatokat használnak fel. De! – és ez a lényeg – a gazdálkodás nem azt jelenti, hogy az önálló vállalkozásuk éppen aktuális gazdasági szükségleteinek megfelelően, a haszonmaximalizálás logikáját követve kombinálják a szívességeket, információkat stb., mint bármely más – piacon beszerezhető – termelési tényezőt. A társadalmi környezettel való gazdálkodás e közeg logikájának messzemenő figyelembevételével történik. A legegyszerűbb esetet említve: egy családi vállalkozás teljes mértékben testre szabott; a résztvevők számát, a döntések és felelőségek elosztását, piaci próbálkozásait egyszerre alakítja a gazdasági ésszerűség és a családtagok egymáshoz való viszonya, igényei, élethelyzete stb. Az önállóknak egyszerre kell törekedniük a gazdasági és a társadalmi optimum elérésére.

Az alábbiakban néhány példával illusztrálom, hogy a megfigyelési egység olyan statisztikai-kutatási fikció, amely a kisvállalkozások felépítésének, működésének éppen a legalapvetőbb sajátosságaitól tekint el.

KOLLEKTÍV AKCIÓK, ELMOSÓDOTT SZERVEZETI HATÁROK

A megfigyelési egységben megragadhatatlan az az egyébként meglehetősen köznapis tény, hogy a kisvállalkozások tárgyi tőkéje, a piacszerzés és a piac megtartását vagy a piacon maradást lehetővé tevő újítások meglehetősen gyakran kollektív erőfeszítések eredményei. Információk, ötletek, alkatrészek, anyagok szüntelen áramlása jellemezhet egy vállalkozói – egymáshoz baráti, rokoni, szomszédosági kapcsolatokkal kötődő – csoportot, amelynek révén folyamatosan gyarapodhat és felfrissülhet az önálló tudása, eszközállománya. Nem könnyű megállapítani, hogy egy-egy műhely berendezésében, az ott folyó munka feltételeinek kialakításában milyen súlya van a tulajdonos tőkéjének, leleményének, illetve milyen mértékben járultak hozzá ehhez a barátok, szomszédok, munkatársak. A Galga menti településeken végzett vizsgálatunkban (Kuczi és Makó 1996[106]) föltérképeztük, hogy a mintánkba bekerült faipari kisvállalkozások műhelyeinek berendezései hogyan, kiknek a közreműködésével születtek meg. Még kivételképpen sem fordult elő, hogy a tulajdonos üzletben vásárolta volna a berendezéseket, alkatrészeket, illetve piaci tranzakció révén biztosította volna az összeállításukhoz szükséges szolgáltatásokat. Az emberek saját maguk készítették gépeiket – persze nem egyedül. Inkább így mondhatnánk: mindenki főszereplője saját berendezései megtervezésének és összeállításának egy természete szerint kollektív alkotási folyamatban. E sajátos körülmény folytán még a magántulajdon értelmezése is némileg más a Galga menti kisvállalkozóknál, mint az atomizált, egymással versengő piaci szereplőknél. Jól illusztrálja ezt az alábbi eset.

Egyik interjúalanyunk marógépének összebütykölésében tíz-tizenkét ember vett részt, ki tanácsot, ki munkát, ki anyagot, alkatrészt, ki pedig egyszerre több mindent is adott. Beszélgetőpartnerünk első lépésként ötleteket gyűjtött: felkereste az ismerőseit, akiről tudta, hogy marógépen dolgoznak otthon. Az ötleteket összegyűjtve megszületett a terv, egy olyan elképzelés, amely messzemenően a műhely nagyságának, a már meglévő berendezéseknek, valamint a barátoktól, ismerősöktől remélt segítségnek a figyelembevételével készült. Ezután meglátogatta egyik volt iparitanuló-társát a szomszédos kisvárosban, azzal a szándékkal, hogy kazánlemez szerezzen tőle a tervezett gép szekrényének kialakításához. Kazánlemez éppenséggel nem volt, de – némi közös spekulálgatás után – felötlött bennük, hogy hever az udvaron egy, a célnak éppen megfelelő fémhenger. Emberünk gyorsan megszervezte a szállítást: egyik, szakmájára nézve kárpitos barátjától kért ehhez segítséget. Az acélhenger méretre vágását a szomszédjában lakó vízvezeték-szerelő végezte el, aki egyébként is gyakori vendég a műhelyben. (Korábban egy fűrészporról fűthető kazánt fabrikáltak együtt, ily módon hasznosíthatóvá vált a faesztergaműhelyből kikerülő hulladék.) A megvalósítás útján a következő lépést a feleség unokatestvérei tették meg: ők készítették el a marógép fődarabjait, illetve kölcsönadtak pár darab, éppen nélkülözhető alkatrészt.

Meghajtó motort egy volt munkatárs szerzett a géphez – akciós áron egy két faluval odébb lévő gyárból. Végül már csak egy csiszológépre volt szükség, hogy a kívánt simaságú felületet elő lehessen állítani. A berendezéshez szintén egy volt gyári kollégája segítette hozzá, ingyen megkapta tőle, azzal a feltétellel, hogy ha a tulajdonosnak szüksége lesz rá, akkor visszaveszi.

A történetünkben szereplő marógép históriája egyáltalán nem mondható egyedinek, a műhely többi berendezése is hasonló módon készült, legfeljebb a közreműködők személye változott aszerint, hogy az épülő géphez éppen kinek volt anyaga, alkatrésze, ötlete. A kutatás során fölkeresett tíz-tizenkét műhely mindegyikében hasonló módon történt a vállalkozások tőkájének előteremtése, bővítése; minden egyes gépnek megvan a maga – sokszor meglehetősen kanyargós, sokszereplős – története. Fontos megemlítenünk: nemcsak az induláshoz szükséges eszközök építése történik a fent leírt módon, hanem a már elkészült gépek üzemben tartása, illetve állandó tökéletesítése is, azaz a folyamatos termelés az anyagok, alkatrészek, ötletek, szívességek szüntelen cseréjén nyugszik. Például az egyik műhelytulajdonos végzi szívességből a többiek számára az esztergakések elköszörülését.

A példa világosan mutatja, hogy nehéz volna a gépépítési tevékenység gazdasági, illetve társadalmi-kulturális körét egyértelműen megkülönböztetni. Tervezés, piackutatás, anyagbeszerzés, szállítmányozás, alkatrészek, részegységek alvállalkozókkal való legyártatása, kivitelezés, lízingelés – ezekkel a szavakkal kellene elbeszélni a történetet, ha a gazdaság nyelvét használhatnánk. Volt iskolatárs meglátogatása, szomszédok segítsége, baráti szívességek, ajándékozás, haverok, sógor, „az egyik gyerek a szomszéd faluból, különben munkatársam volt” – ezek a történet társadalmi-kulturális nyelvi elemei. Interjúalanyunk elbeszélésének szóhasználatából az derül ki, hogy nem használt világos helyzetdefinícióra alkalmas kifejezéseket, föl sem merült benne, hogy a következőképpen definiálja az egyes szituációkat: „Most a gazdaság körén belül vagyunk, mint vállalkozó jöttem hozzád, kezeljük a dolgokat a racionális önérdékkövetés szabályai szerint.” De azt sem mondta, hogy: „Most mint közeli rokon kérlek téged.” A tranzakciók gazdasági és társadalmi-kulturális logikája kibogozhatatlanul összefonódik, elmosva ezzel a vállalkozás határát.

A kisvállalkozások némelyikénél még a kint és a bent határát legfélreérthetlenebbül definiáló magántulajdon jelentésében is tapasztalható némi bizonytalanság. A példánkban szereplő gépek kollektív alkotások, de formálisan magántulajdonban vannak, azaz a kint és a bent ebből a szempontból világosan elválik. Ugyanakkor a jogi helyzet, illetve a főntebb már bevezetett kifejezést használva: a megfigyelési egység nem fedi le azt a mezőt, amelyben a vállalkozás tényleges működése zajlik. A példánkban szereplő interjúalany mint tulajdonos korlátozás nélkül rendelkezhet gépeivel, eladhatja, elajándékozhatja vagy bérbe adhatja őket, és az ebből származó haszon is egyedül őt illeti. Bár még ez az egyszerűnek tűnő helyzet sem egyértelmű. Emberünk például a csiszológépet – mint említettem – egyik barátjától kapta. A berendezés használati jogosultságát a jog nyelvén egzakt módon ki lehet kifejezni, de a jog fogalmaival a dolog lényegéről aligha mondunk valamit (nem véletlen, hogy maguk az érintettek egyáltalán nem gondoltak arra, hogy az ügyletet szabályos szerződésben rögzítsék), mivel az ilyen típusú tranzakciókat a kistérséget átszövő társadalmi elvárások és kötelezettségek bonyolult rendszerének figyelembevételével lehet csak megérteni.

Persze nincs szó arról, hogy a magántulajdon helyett valamiféle közösségi tulajdon lenne; a barátok, ismerősök segítségével létrehozott gépekre nincs semmiféle elidegenítési tilalom. Mégis, ha eltekintünk az adásvételkor egyértelműen előtérbe lépő magántulajdonosi viszonytól, s a berendezések mindennapi használatmódját vizsgáljuk, azt tapasztaljuk, hogy a gépek kollektív létrehozása bizonyos határok között használatuk kollektív jogosítványait is maga után vonja. Ha valaki – az adott közösségben kialakult szabályok szerint – hozzáférhet mások műhelyéhez, megcsinálhat bennük olyasmit, amit a magáéban nem tud, azért, hogy létrehozza és szervizelje gépparkját, akkor a saját műhelyét is nyitottá kell tennie mások előtt. Persze van határvonal a kint és bent között, de ez nincs élesen, félreérthetetlenül meghúzva.

A fenti példában bizonytalan ugyan a kintet és a bentet elválasztó határvonal, de maga a vállalkozás még úgy-ahogy azonosítható: el kell ugyan tekintenünk néhány döntő momentumtól, de a megfigyelési egység határainak megvonása ezen az áron megtehető. (Bár már ebben az esetben is kétséges, hogy az így kapott „maradék” mennyiben felel meg a szóban forgó vállalkozásnak.) A következő példában viszont olyan mezőgazdasági vállalkozást mutatok be, amelynek a megfigyelési egység szerinti tagoltsága nagyon messze esik a valóságtól.

Olyan esetről van szó, amely jogi, statisztikai nézőpontból egymástól független mezőgazdasági kistermelőkből és munkanélküliekből álló halmaznak látszik, noha valójában egyik kistérségünk fő mezőgazdasági szolgáltató és gépjavító vállalkozása, amely mellesleg több száz hektár földet is művel. Előrebocsátom: az alábbi eset nem az adó- és a társadalombiztosítási járulékfizetési kötelezettség alóli kibújást példázza, amelyben emiatt látszik minden másnak, mint ami valójában. Olyan vállalkozásról van szó, amelynek alapvetően társadalmi tagoltsága van, belső viszonyai kulturálisan szabályozottak, s amely ugyanakkor tökéletesen kielégíti a gazdasági racionalitással, így például a versenyképességgel kapcsolatos elvárásokat.

A vállalkozás 1993-ban indult egy Nyíregyházától 15 kilométerre lévő településen. A téesz gépcsoportjának vezetője néhány beosztottjával (közülük ketten közeli rokonai) kilépett a szövetkezetből. Vagyonjegyeikért (amelyeket kiegészítettek nyugdíjas, gazdálkodni már nem akaró rokonaik vagyonjegyeivel) mezőgazdasági gépeket, terménytárolót, illetve a volt gépműhelyből gépeket vásároltak – meglehetősen nagy huzavona után – a téeszből. Az eszközöket nem az egyéni gazdasági szükségleteket szem előtt tartva válogatták, noha téesztagból mindannyian egyéni gazdák lettek (a volt csoportvezető kivételével, aki papír szerint munkanélkülivé vált), hanem figyelembe vették az egész csoport érdekeit. Arra törekedtek, hogy olyan gépek kerüljenek a birtokukba, amelyeknek a csoport egészén belül, s nem a saját egyéni földterületükön van jelentősége. Így a csoport szintjén olyan gépparkjuk lett, hogy a talaj-előkészítéstől a betakarításig minden műveletet el tudnak végezni. A csoporttagok mindegyike mint egyéni gazdálkodó hozzájut a gépi szolgáltatáshoz, függetlenül attól, hogy milyen eszköz van a birtokában. Mivel a géppark kapacitása jóval meghaladja a tagok művelésében lévő földterület nagyságát, pénzért is végeznek szolgáltatást. Nem egyenként és véletlenszerűen, attól függően, hogy kinek milyen gépe van, hanem a volt csoportvezető irányítása mellett közösen, a befolyt jövedelmet pedig elosztják. Továbbá: a téeszből privatizált eszközökből létrehozta egy javítóműhelyt, télen itt dolgozik mindenki; egyrészt saját gépeik karbantartását végzik el, másrészt pedig vállalkozásszerűen, pénzért mások gépeit hozzák rendbe. Az elgondolás nagyon egyszerű: egyéni gazdálkodóként (átlagban 30 hektár földterületet művelnek) mindenki saját maga próbál meg boldogulni, ugyanakkor kihasználják a csoportban rejlő többletet is, bizonyos tevékenységeket társas vállalkozásként végeznek el. A csoporttagokat baráti, volt munkatársi és rokoni kötelékek fűzik össze, s ezeket a kötelékeket megerősíti a volt gépcsoportvezető tekintélye és rátermettsége. A gépek és a munkák elosztása gazdaságilag racionális, s az erőforrások meglehetősen rugalmas, úgyszólván optimális elosztását hozták létre. Ugyanakkor mindez egy társadalmilag tagolt és kulturálisan szabályozott térben zajlik.

A fenti példa nem keresett, különleges eset. A Galga menti vizsgálatunk során is találtunk hasonló megoldást, legfeljebb annyi volt a különbség, hogy itt a résztvevők jogi formát is adtak közös vállalkozásuknak, kft.-ként jegyeztették be magukat. Emellett azonban tág tere maradt az „egyéni vállalkozásnak”, mindenkinek megvolt a saját piaca is. A kint és bent közötti határvonal megvonásának problémája az egymással együttműködő és közösen piacra lépő kis cégek esetében általánosnak mondható. Ha 8-10-12 kisvállalkozás az együttműködésre alapozva vállal el egy olyan megrendelést, amelynek teljesítésére külön-külön nem lennének képesek, akkor az egyes „cégek” izolálása komoly nehézségbe ütközik. Ki vagy kik ilyenkor a vállalkozók? Az egyes résztvevők? Az együttműködés egésze tekinthető vállalkozásnak, amelyen belül az egyes műhelytulajdonosok lényegében alkalmazottak? Ha ez utóbbit fogadjuk el, akkor felvethető, miféle „cég” az, amelyiknek nincs pontosan rögzített munkaszervezeti struktúrája, nincs hierarchiája, nincs vezetése. A nehézséget az okozza, hogy az együttműködésben részt vevő kisvállalkozások összefolynak környezetükkel. Gazdasági teljesítményük, piaci alkalmazkodóképességük csak a társadalmi környezetébe ágyazott többi kis céggel együtt érhető meg. Michael Best az olasz ipari övezetekkel kapcsolatban kollektív vállalkozásról beszél (Best 1990[17]), utalva a kifejezéssel arra, hogy a vállalkozás alanya nem az együttműködésben részt vevő műhelyek tulajdonosai külön-külön, hanem mindannyian együtt.

Akár az egyes vállalkozások gépeinek, felszerelési tárgyainak kollektív létrehozását és a használatukra vonatkozó kollektív jogokat, akár az önálló együttműködését tekintjük, mindkét eset jól szemlélteti, hogy a kis cégek létrejötte és működése csak társadalmi környezetük figyelembevételével érhető meg. A települések, kistérségek rendelkeznek valamiféle vállalkozói potenciállal, az együttműködési készség, kapcsolatrendszer, bizalmi viszonyok, technikai kultúra bizonyos együttesével. Az ötlet- és információadás, a kölcsönös segítségnyújtás normája és finoman szabályozott gyakorlata a technikai berendezések létrehozásában megemeli egy adott közösség problémamegoldó potenciálját. Ott, ahol magasabb ez a potenciál, nagyobb lehet a

cégalapítás intenzitása, s nagyobb az esély a fennmaradásra, a helyi piacról való kilépésre is. Természetesen léteznek kemény gazdasági feltételek: a piac közelsége, megfelelő infrastruktúra stb., amelyek megszabják a vállalkozások létrejöttének és működésének feltételeit. De ezek a feltételek nem mindenhatóak, mivel egy magas problémamegoldó potenciállal rendelkező kistérség, település vagy akár etnikai csoport vállalkozásainak piaci hatóköre megnő; mind technikai, mind gazdasági értelemben lehetővé válik számukra, hogy kilépjenek a szűk helyi piac keretei közül. A problémamegoldó potenciált növelheti a közösség szolidaritása (Portes és Sensenbrenner 1993[161]), és növelhetik a történelmileg kialakult bizalmi viszonyok (Sabel 1992[177]) vagy az együttműködés ugyancsak történelmileg kialakult formái (Brusco 1986[22]; Sengenberger és Pyke 1990[181]).

A főntebbi két példával a kisvállalkozások határának bizonytalanságára igyekeztem rámutatni. Az esetek kiválasztásánál ügyeltem arra, hogy ne a legkisebbnek számító önfoglalkoztató családi vállalkozások köréből merítsem a példákat. A mezőgazdasági, szolgáltató, gépjávitó vállalkozáshoz 15 ember kötődik családjával, e vállalkozás tehát legalább 30 főnek ad munkát. „Gépépítő” interjúalanyunk pedig egy 12 résztvevőt számláló kft. tagja. A családtagok itt is részt vesznek a cég tevékenységében (az ügyvezető felesége könyvel, a többiek felesége fát esztergál); a munkába alkalmilag bekapcsolódókat is beleszámítva a kft. 40 személyt foglalkoztat. A foglalkoztatottak tényleges számát tekintve két középvállalkozásról van tehát szó, függetlenül attól, mi is a jogi helyzete a „cégeknek” és az alkalmazottaknak, és függetlenül attól is, hogy mi látszik belőlük, ha a megfigyelési egység szűkítő-torzító kameráját használjuk.

NÖVEKEDÉS: A MŰKÖDÉSI MEZŐ HATÁRAINAK KIJEBB TOLÁSA

A legutóbbi két példa jól illusztrálja, hogy nemcsak a kis, családi vállalkozások esetében igaz az a tétel, hogy a vállalkozások beleszövődnek környezetükbe, hanem a nagyobbak esetében is. Nem lehet szabályként megállapítani, hogy minél nagyobb egy vállalkozás, annál kevésbé beágyazott. Láttuk, hogy a kisvállalkozás statisztikai mérethatárán átszaporodó, a termelés volumenét és az alkalmazottak számát tekintve inkább már középvállalkozásnak számító cégek társadalmi-kulturális környezetével érintkező határa is lehet elmosódott, bizonytalan.

Igaza van Laky Teréznek abban, hogy nem létezik a vállalkozások fejlődésének valamiféle folytonos sora (Laky 1998[116]), amely az önfoglalkoztató állapottól a kisvállalkozáson keresztül a nagy cégekig tart. Az a tipikus, hogy a kicsik rendre kicsik is maradnak, a nagy cégek viszont már eleve nagyként indulnak, így a két kör között, néhány ritka kivételtől eltekintve, nincsen átjárás. Persze azért növekedés van (Vajda 1999[202]), de ennek iránya nem a beágyazottságtól a teljes kiágyazottság felé halad, nem mondható, hogy az önfoglalkoztatóként startoló a mikrovállalkozás, majd a kisvállalkozás stációit megjárva cégükben egyre inkább a nagyvállalatokra jellemző szervezeti megoldásokat, működésmódot alkalmazza. Persze ez az út sem kizárt. Mégis, a növekedéssel nem a beágyazottság *mértéke*, hanem a *jellege* változik meg.

Valójában a vállalkozások működési mezőjének a határai tolnak ki a növekedéssel. A legkisebb vállalkozások köré a családi-rokoni kötelékek vonnak határt, alapvetően ebben a mezőben zajlik minden: a jövedelmek ide-oda csoportosítása, segítségek igénybevétele, a munkaerő alkalmazása stb. E működési mező szabja meg a gyarapodás lehetőségeit. Ha növekedni akarnak, környezetük újabb övezeteit kell működési mezőjükbe vonni; be kell kapcsolni a vállalkozás életébe a családon túli világot, egy tágabb, nagyobb földrajzi területre kiterjedő, változatosabb összetételű hálózatból kell meríteni az erőforrásokat. Az idézett példák jól mutatták, hogy a tőke, a forgalom és a piac hatókörének egészen nagyarányú bővítése is lehetséges a működési mező határainak kitolásával.

Fukuyamának nincs igaza abban, hogy a családra korlátozott, növekedésre csak szerény mértékben képes vállalkozások egyetlen alternatívája a nagy, formális szervezeti keretben üzemelő cég (Fukuyama 1997[55]). Meglehetősen messzire képes elmenni egy kis cég forgalmának növelésében, piacának bővítésében, eszközállományának gyarapításában, az alkalmazotti létszám megemelésében, ha képes a működési mező határait kitolni. Ennek lehetősége a vállalkozó és környezetének kapcsolatán áll vagy bukik. Az ellenséges környezet

beszorítja a vállalkozást a megfigyelési egység határai közé. Ebben az esetben a megfigyelési egység és a működési mező egybeesik. Az ellenséges környezet mellett – mint ahogy ezt a 4. fejezetben láttuk – a bizalom- vagy erőforráshiány is szűkre szabja a működési mezőt; a vállalkozások családi keretek közé terelődnek. A szolidáris környezet, a már kialakult szívességcsere intézményei lehetővé teszik a működési mező határainak kijjebb tolását. Végül, ahol a kisvállalkozók közötti együttműködésnek megvannak a kulturális föltételei, az együttműködésben részt vevők mintegy egyesítik saját működési mezőiket, és a térségükben föllelhető információk, szívességek áramlását a maguk javára fordíthatják.

A működési mező alapján föllátható tehát a kisvállalkozásoknak egy olyan méretskálája, amely csak a kiindulópontján esik egybe a megfigyelési egységgel, és az elszigetelt, másokkal versenyző önállóktól az ipari övezetként ismert együttműködésig terjed.

A nagyvállalatok és a kisvállalkozások közötti döntő különbséget abban láttuk, hogy a „kicsik” nem válnak él éles kontúrokkal társadalmi környezetüktől, a rájuk jellemző működési mezőben léteznek. Az alábbiakban arra keresünk magyarázatot, hogy miért marad fönn a kint és a bent határainak elmosódottsága, miért nem cserélik föl az önállók a működési mezőt formális szervezeti struktúrával.

KIS MÉRET

A kis méret nagyon sérülékennyé teszi a vállalkozásokat. A kis méretből adódóan az egyensúly hamar felborulhat; a szerződészegés, a késedelmes fizetés, a kintlévőségek behajthatatlansága mind könnyen bukáshoz vezethet. Egy 1993-as adatfelvétel szerint (Czakó és mtsai 1994[33]) az egyéni vállalkozók 10 százaléka panaszkodott arról, hogy a partnerek nem tesznek eleget a fizetési kötelezettségeknek, 28 százalék pedig arról számolt be, hogy ezzel a problémával csak ritkán találkozhatnak. Ez az arány nem látszik magasnak, de ha megfontoljuk, hogy az egyéni vállalkozók közel 40 százaléka kiskereskedő, további 20 százaléka pedig az oktatás, a sport, a vendéglátás területén tevékenykedik, illetve pénzügyi, jogi szolgáltatást végez, azaz olyan ágazatokban működik, amelyekben közvetlenül a fogyasztóval van kapcsolatban, s így nincsen partnere, akkor a 10 százalék soknak tűnik. A társas vállalkozásoknál már jellemzőbb a partneri kapcsolat, ennek megfelelően magasabb azoknak az aránya (25 százalék), akik panaszkodtak a fizetési kötelezettségek elmulasztásáról.

A sérülékenység mellett a kiszolgáltatottság is jellemzi a kicsiket; nehéz beszerezniük anyagot, alkatrészt, mivel a nagy cégek nem szívesen adnak el kis tételekben. Egy rézszegecseket gyártó kisvállalkozó panaszolta, hogy a termeléshez szükséges rézhuzalt olyan nagyságrendben kínálták neki eladásra, amelyet sem megvásárolni, sem tárolni, sem ésszerű időn belül felhasználni nem tudott. Csak annyi anyag megvásárlására volt lehetősége, amennyit személykocsija csomagtartójában haza tudott vinni, ehelyett viszont egy teherautónyit kínáltak neki, és csak többhetes telefonálgatás, több száz kilométeres autózás után sikerült fölhajtania a megfelelő üzleti partnert.

A szerződészegésekből, a fizetési kötelezettségek elmulasztásából adódó kockázatoknak persze a nagyvállalatok is ki vannak téve. Mint ismeretes, ezeknek a veszélyeknek az elhárítása többletköltséget okoz: információkat kell gyűjteni a lehetséges üzleti partnerekről, részletes, minden számításba jöhető eshetőségre megoldást kínáló, így persze sokkal drágább és nehezkesebb szerződéseket ajánlatos használni stb. A tranzakciós költségeket a nagy cégek kétféleképpen igyekeznek csökkenteni: stabil, nekik alárendelt kisvállalkozásokból álló beszállítói hálózatot, úgynevezett *sub-contracting* rendszert alakítanak ki, vagy pedig belső vállalati hierarchikus viszonyra alakítják át a piaci tranzakciós kapcsolatokat (Williamson 1971[206]; 1975[207]).

Janet Landa felhívta a figyelmet arra, hogy olyan körülmények között (főként a fejlődő országok gazdaságaira gondolt), ahol hiányzik a gazdaság működéséhez szükséges jogbiztonság, illetve nem alakultak ki a megfelelő intézményi megoldások, a cégek nem tudják csökkenteni tranzakciós költségeiket a Williamson által leírt módon (Landa 1991[120]). Ugyanakkor a jogbiztonság hiánya tovább növeli a – normál gazdaságban is elkerülhetetlen – kockázatokat, ilyen körülmények között ugyanis még valószínűbb a szerződészegés, az üzleti partnerek cserbenhagyása. Landa a gazdaságantropológiai esettanulmányokból azt a következtetést vonja le, hogy egyes kultúrákban van megoldás az ilyen helyzetre. A cégek az etnikai kötelékek felhasználásával képesek csökkenteni

a hiányzó jogi, intézményi garanciákból adódó tranzakciós költségeket. A vállalkozók üzleti partnereiket rendre rokonságukból, szomszédságukból, illetve a velük azonos etnikai csoport tagjaiból választják. Az ilyen típusú kapcsolatok fontosságát a fejlődő országok gazdaságában jól kifejezik azok a változatos technikák, amelyek az üzleti biztonságot nyújtó etnikai kötelékekbe kerülést szolgálják. A vállalkozók a beházasodástól, a névváltoztatástól kezdve a külső megjelenés átalakításáig mindent megtesznek, hogy a megcélzott etnikai csoportba bejutva növelhessék a tranzakciók biztonságát (Landa 1994[121]).

Megítélésem szerint a fentebb vázolt összefüggés általánosítható, illetve a kisvállalkozások működési sajátosságainak megértéséhez is felhasználható. A kisvállalkozások problémái nem oldódnak meg automatikusan azokban az országokban, ahol jogbiztonság van, illetve már kiépült a gazdaság intézményrendszere. Méretükből adódóan egyfelől megmarad a kiszolgáltatottságuk, a nagyoktól eltérően nem képesek hatékonyan szankcionálni a szerződésszegést, a késedelmes szállítást, a megrendelt szolgáltatások, eszközök nem megfelelő minőségét, egyensúlyukból könnyebben kibillennek egy késedelmes fizetés miatt stb., másfelől nem tudnak ezek ellen úgy védekezni, ahogyan ezt Williamson a nagy cégek esetében leírta. A kisvállalkozások a tranzakciós költségeket csak úgy képesek csökkenteni, hogy a piaci tranzakciókat egy általuk ellenőrizhető térbe helyezik át; ahogyan a példákban láttuk, a beszerzéseknek, a szolgáltatásoknak egy része társadalmi-kulturális mezőben zajlik. A nagyvállalatok a tranzakciós költségeket a cég határainak kiterjesztésével, a piac egy részének bekebelezésével, a tranzakciók hierarchikus viszonyokká alakításával oldják meg. A kicsik is kiterjesztik határaikat, mivel azonban a piacot persze nem képesek bekebelezni, és méretükből adódóan hierarchikus viszonyokat sem tudnak kialakítani, ezért a bizonytalan kimenetelű, nehezen ellenőrizhető piaci tranzakciók bizonyos részét egy általuk átlátható, ellenőrizhető társadalmi-kulturális környezetbe terelik.

Szép példáját írja le ennek Kunszabó Ferenc. Családi háza fölépítéséhez hozzáfogva első lépésként szakembereket keresett. Elballagott Érd központjába, ahol a tanács elhelyezett egy nagy táblát a kisiparosok nevével. Hamar rájött, hogy így nem jut messzire:

„...e tábla alapján június elején hiába indul el az ember, mert minden kisiparos dugig van munkával. »Miért nem jött februárban, uram?« – kérdezte az egyik mester. Hamar kiderült azonban, hogy nem a nagy nyári szezonról van szó. Az iparosok legszívesebben ismerőshöz vagy az ismerős ismerősehez mennek el, mert ott látják biztosítottnak magukat. Mert ha egy vadidegen a munka végeztével nem tud fizetni, mit tegyenek? Szaladjanak a törvénybe? A bíróság nem ad pénzt, hanem elkezdődik egy hosszadalmas procedúra. Az ismeretségi körben viszont egyrészt mindenkiről tudja, hányadán áll pénz dolgában, másrészt ha közben valaki mégis fizetéképtelenné válna, biztos lehet benne, hogy a csalót az ismeretségi kör kiveti magából, bár ez sem igaz teljesen. [...] Ha csupán előnyszerzésre hozták létre őket [ti. az ismeretségi köröket – KT], akkor előfordulhatnak csalások, nemtörődömségek. [...] Az a jó, ha a kölcsönös haszonon túl baráti szálak is vannak.”

—Kunszabó 1983[110]: 81–82.

A következő példa a jelenből származik, szereplője egy 110 főt foglalkoztató csirkevágóhid tulajdonosa. Az üzem tekintélyes méretű, legalábbis a fentebb példában idézett kisiparosok „cégével” összevetve: naponta 12 ezer csirkét vágna le és dolgozna föl. A folyamatos működéshez gondoskodni kell arról, hogy mindennap befusson a műszakkezdésre a szükséges mennyiségű vágóállat. Ennek a problémának a megoldását veszélyes volna a piacra bízni, mivel a vágócsirke-kínálat meglehetősen hullámzó; néha több, néha viszont kevesebb van belőle. A vágóhidat tönkretenné, ha a túlkereslet idején a szállító partnereket valaki jobb ajánlatot téve elcsábítaná. A helyzet tehát hasonló ahhoz, amivel időnként a nagyvállalatoknak is szembe kell nézniük. A követett megoldás viszont más, mivel a vállalkozás túl kicsi ahhoz, hogy a piaci tranzakciókat belső hierarchiával helyettesítse, azaz nem képes arra, hogy megvásárolja beszállítóit (kb. hatvan csirkehizlaldát). A problémát egyébként még ezzel sem oldaná meg, mivel a csirkehizlaldáknak szállító keltetők akár egynapos késése is komoly fönnakadáshoz vezetne a termelésben. A helyzetet a vállalkozó másként oldotta meg. Mielőtt megnyitotta vágóhidját, bő évtizedig maga is csirkehizlaldással foglalkozott, így nagyon sok ismeretségre tett szert ebben a körben; akad köztük olyan, akinek ő adta el némi kedvezményrel a berendezéseit, másoknak segített az indulásnál, jó néhányan viszont neki segítettek a kezdésnél. A baromfikeltező vállalat vezetésével szintén jó, ugyancsak évtizedes kapcsolatai vannak, ennél fogva meg tudta szervezni, hogy beszállítói a kijelölt napon hozzájussanak a naposcsibéhez, s így a vágóhid

is garantáltan időben kapja meg a vágóállatokat. Emellett még egy tápkeverő vállalkozás tulajdonosához is régi kapcsolat fűzi, ezért beszállítóit rávette, hogy ettől a cégtől vásárolják az árut. Az alkalmazottakkal is szorosabb a kapcsolata. Kezdetben a munkapiacon vették fel a munkásokat, de sok-sok konfliktus után ma már a tulajdonos szülőfalujából verbuválják az alkalmazottakat, s a cég autóbussa szállítja őket munkába, illetve haza. Röviden: a láncszemek nem esetlegesen, a piaci tranzakciók véletlenjein keresztül fűződnek egybe, hanem a személyes kapcsolatok terében. A hálózat szociálisan és kulturálisan, nem pedig a kereslet-kínálat aktuális alakulása szerint strukturált.

Az imént leírtakat különösen azért fontos hangsúlyozni, mert a kisvállalkozók kapcsolatait csak mint előnyszerző tényezőt szokás értelmezni. Ha kapcsolatokat említünk, többnyire információk, szakmai ismeretek, kedvezmények, olcsó hitelek, adó- és vámcsökkentő manőverek lehetőségeire gondolunk. Ugyanakkor – tudomásom szerint – senki sem említi a szakirodalomban, hogy a kisvállalkozók hálózatuk révén csökkentik a tranzakciós költségeket. Azok működtetik sikeresebben vállalkozásukat, akik a bizonytalan kimenetelű, ellenőrizhetetlen piaci tranzakciókat át tudják helyezni egy rendezett, számukra áttekinthető, befolyásolható világba, egy olyan mezőbe, amelyben csökkenthetők a szerződészegésből, a fizetés elmulasztásából, a szállítási határidők önkényes megváltoztatásából, a minőségrontásból származó kockázatok.

MAGAS HALANDÓSÁG

Főntebb érintettem, hogy a kisvállalkozások beágyazottsága még növekedésük esetén sem feltétlenül csökken, inkább a beágyazottság jellege változik meg. A folyamat nem a szilárd szervezeti struktúra kifermődésének irányába tart, a kisvállalkozás működési mezőjének kijjebb tolásával éri el a növekedést. Ennek számtalan előnye lehet: például csökkenhet a kiszolgáltatottság, és növekedhet az alkalmazkodóképesség. Ugyanakkor jelentősek a hátrányai is. Mivel a kisvállalkozások térben szétterített, nem ökonómiai, hanem kulturálisan szabályozott hálózatban üzemelnek, sok bennük az esetleges elem. Válás, összekülönbözés a barátokkal, költözés, haláleset komoly változásokat hozhat, végső esetben olyan mértékű erőforrásvesztéssel is járhat, amely már az önállóság feladásához vezet. Ez az oka a kisvállalkozások rövid élettartamának; a kicsik lemorzsolódása átlagosan 13-15 százalék, és csak töredékük ér el háromnemzedéki időt (Berger 1998[13]). A szakirodalom a családi vállalkozások esetében hangsúlyozza a magas halandóságot. Széles körben elfogadott magyarázat, hogy a családon belül ritkán biztosítható több nemzedéken keresztül rátermett vagy megfelelően motivált vezető.² A megszűnés magas arányáért azonban nem kizárólag a család okolható. A kisvállalkozások szélesebb társadalmi és kulturális környezetében is történnek kedvezőtlen változások: rivalizálás, személyes jellegű konfliktusok stb., amelyeknek kivédésére a nagy cégek személytelen, bürokratikus szervezete jobban fel van készülve. Persze azoknak a vállalkozásoknak, amelyeknek a családnál szélesebb a működési mezője, nagyobb lehetőségük van az esetleges kapcsolati zavarok elhárítására, s jobbak az esélyeik a kieső erőforrások helyettesítésére. Mégis, a nagyvállalatok standard szervezetéhez képest a beágyazott kisvállalkozásoknak a maguk laza, társadalmi kapcsolatokra települt és kulturális minták szerint szerveződő világa sérülékenyebb, mivel nem épültek ki standard zavarelhárító mechanizmusok.

A beágyazottság tehát a kisvállalkozások rövid élettartamát idézi elő, a rövid életkor miatt viszont eleve nincs idő a szervezet kikristályosodásra, a bajelhárító mechanizmusok kiépítésére. Egy körben forgó, egymást erősítő oksorról van tehát szó: mivel a kisvállalkozások beágyazottak, ezért rövid élettartamúak, és mert rövid életűek, nincs idő arra, hogy szilárd szervezeti struktúrájuk alakuljon ki – így magukon viselik keletkezésüknek a társadalmi körülményeit, ott van rajtuk a társadalmi és kulturális tojásbéj.

² A *Family Bussines* folyóirat állandóan visszatérő témája, hogy milyen problémákkal jár a családi vállalkozás átadása a következő nemzedéknek.

Képek, illusztrációk



Szatócsbolt – Fabó Mihály vegyeskereskedése Kisapostagon, 1930-as 1940-es évek.



Fabó-féle üzlet és a falu legmagasabb lakóháza együtt.



Fabó Mihály első boltja és háza az 1920-as évek második felében.



Hagyományos falusi helyi vegyespiac Dunapatajon a korai '60-as években.



Hagyományos piacozás dunai vízi szállítással. Hajóra várva...



Ordas hajóállomása 1920-tól 1968-ig volt rendszeres hajójárat, amelyen hordták a burgonyát, gyümölcsöt.



A hajóval utazó ordasi asszonyok piacozni mentek a fővárosba.



Rakodás az egyik gőzösre, amelyek közül ma az egyik – a Kossuth – múzeumhajóként van kikötve.



Hagyományos távolsági piacozás a fővárosba Ordasról.



Hagyományos falusi tejtermékpiac Dunapatajon.



Kenyérbolt Dunapatajon. Átmenet a hagyományos áruellátásból a szakosodott üzletekre.



A jóléti szocializmus kereskedelme Dunapatajon. Áru, hitel és kereskedelmi helyek 1968 után.



Modernizált falusi kisbolt, találkozóhely Kisapostagon (2008).



Modern, újonnan épített, vállalkozásban működtetett élelmiszerbolt Kisapostagon (2008).



Szolgáltatás a városias Dunapatajon. Balczer borbélymester segédeivel (1930-as évek).



Balczer József borbély és fodrász üzlete néhány évvel korábban.



Borbélymester segédeivel és a vendégekkel Dunapatajon 1930-as évek. Az egyik legfontosabb szolgáltatás.



Éttermi szolgáltatás Környén 2006-ban. Kockázatos vállalkozás.



Modern falusi szolgáltatás az „éleződő” Borsodnádason. Egy átépített szálláshely.



Divatos szolgáltatás falun, álló szolárium egy régi svábházban Környén (2006).



Hungária presszó Kisapostagon, Danó Zoltán vállalkozó tulajdona. Közösségi- és találkozóhely.



Jacht-kikötő étterem terasza Kisapostagon (2010).



Jacht-kikötő étterem és szálláshely – távolabbról.



A Duna-holtágba telepített Jacht-kikötő, ahol módosabb emberek hajóikat őriztetik.



A modern vállalkozás – uniós pályázati forrásokból építette Kutrovác István vállalkozó.



Falusi vendégház belülről – Kisapostag (2008).



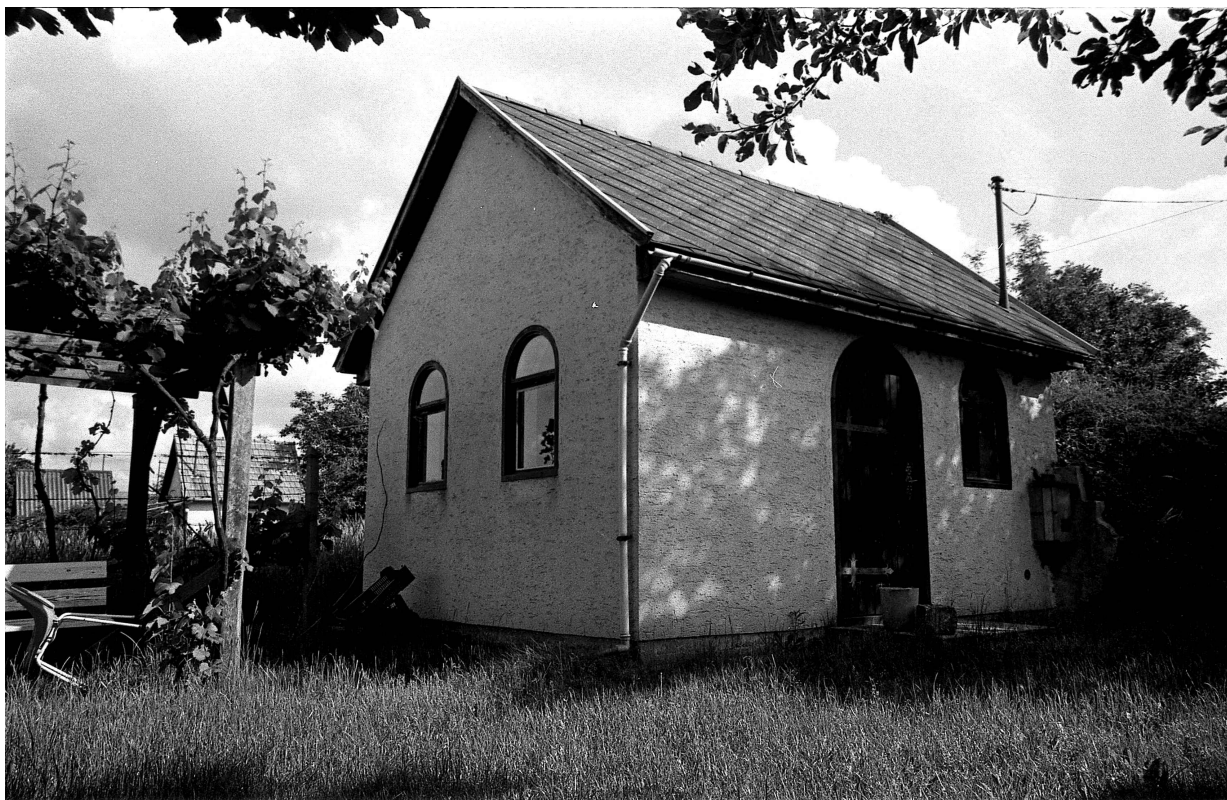
Falusi vendégház, a hagyományos bútor modern televízióval.



Falusi vendégház – faház ugyancsak Kutrováczy István vállalkozó tulajdonában.



Falusi vendégház – egy modernizált parasztház udvara.



Saját kis üdülőház Környe Homokdűlő részén. A közeli Tatabánya lakói kikapcsolódására (2006).



Építőanyag-kereskedelem a „hagyományos” Tüzép-telepen (Környe, 2006).



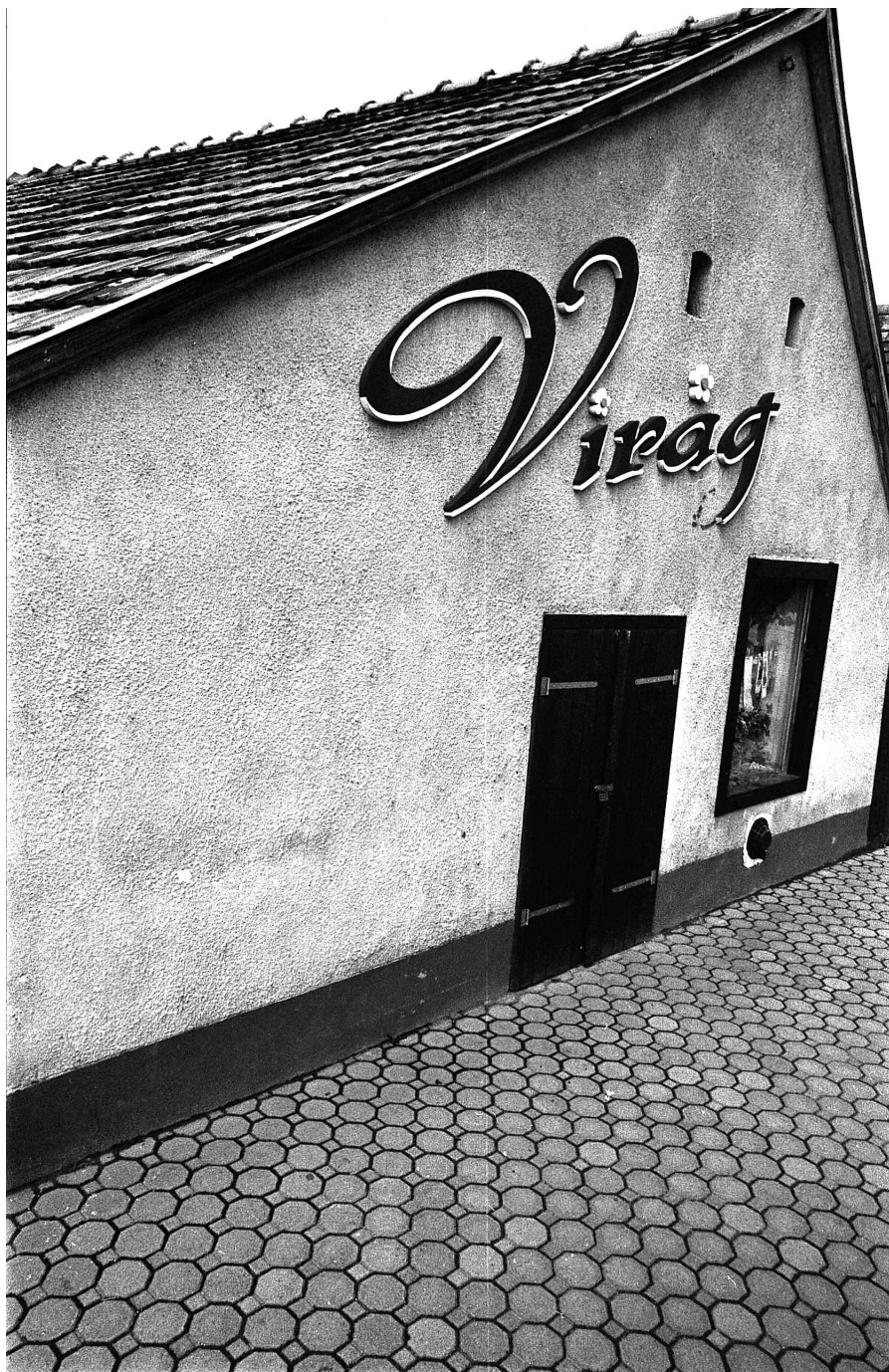
A környei telepen tárolt és megvásárolható építőanyagok szép rendben (2006).



A Prekob és Társa építőanyag-kereskedő, a tűzépes egy alkalmazottja.



A kereskedésben egy kis fűrésztelep, inkább műhely is található, ahol fafeldolgozás is folyik.



Falusi kereskedelem, virágüzlet egy fő utcai volt svábház utcai frontján. Kockázatos vállalkozás falun.



Falusi szolgáltatás, férfi fodrászat bezárva. (Környe, 2006).



„Kreácsolás” – fabrikált „erőgép” és szállítóeszköz a korai ’80-as évekből. Segítség magadon és az...



A mágocsi csirkeüzemben folyó nagyüzemi (szalagos) feldolgozás.



Mágocs város (Baranya megye), Észak-Hegyháti kistérség központja.



A csirkeüzemi szakosodott feldolgozás, egyfajta „taylorizmus”.



Nagyüzemből nagyüzem: Apró-Lippó Rt. központi majorja.



A baranya megyei részvénytársaság fő profilja a szántóföldi növénytermesztés, (búza, árpa, zab, kukorica) vetőmag előállítás.



A társaság egy régi típusú szovjet (Belarusz) és egy nyugati (Newholland) erőgépe, amellyel gépi bér munkát is végeznek.



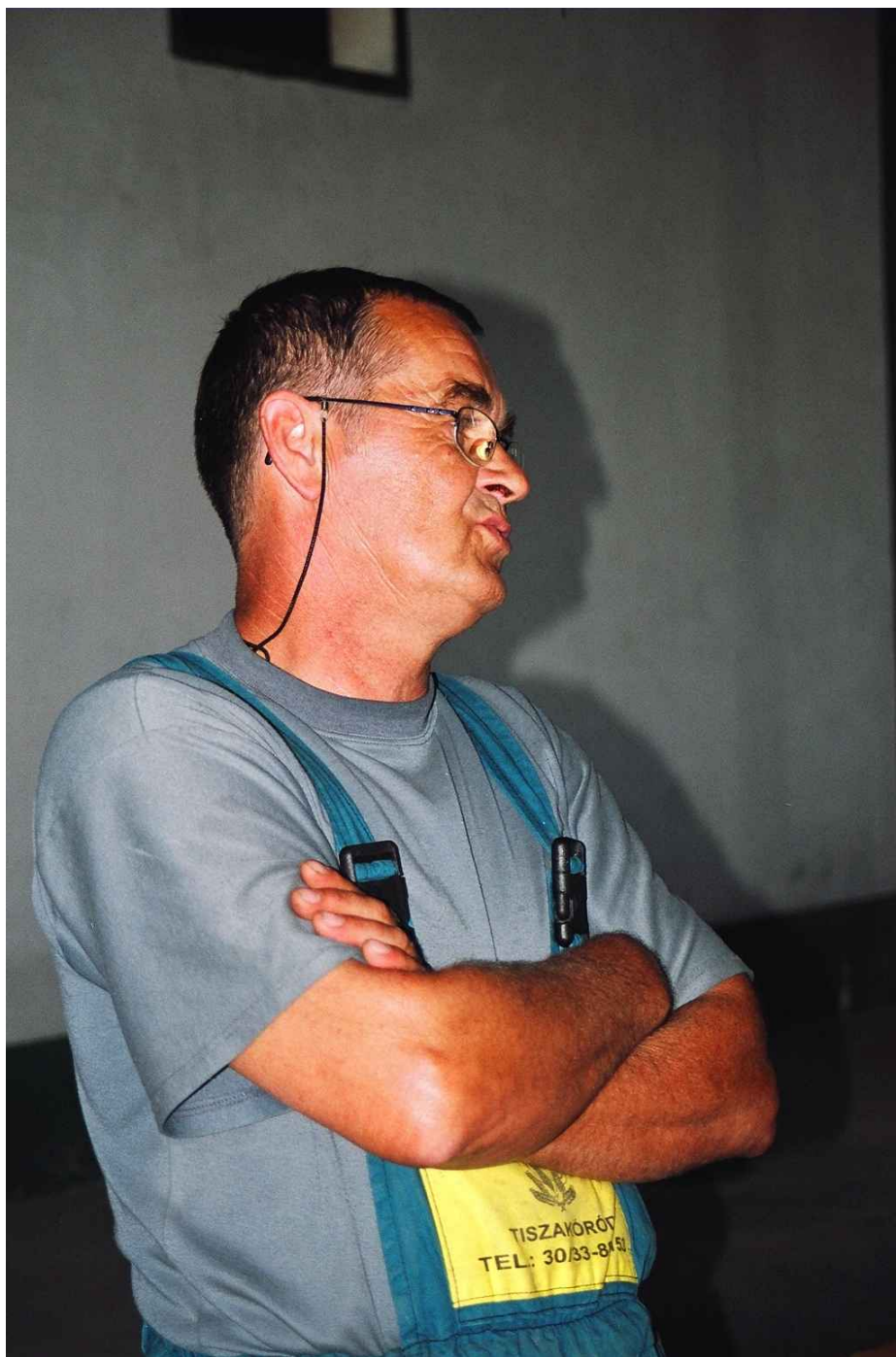
Pritaminpaprika szüretelés egy lajosmizsei családi üzemben (2005).



Pritaminpaprika termelés Bujdosó Márton családi gazdaságában (Micsekert Kft.)



A Nyilas-Farm Kft. (Tiszkóród) tulajdonosa és legfőbb menedzsere, Nyilas László. Falukutató hallgatja a gazdálkodó-vállalkozót.



Nyilas László sikeres vállalkozó díszmadáreledel nagytermelőként futott be. A falukutatókat hallgatja.



Egy régi, ősi szakma, a halászat utolsó képviselőinek egyike, Áron Árpád (Kisapostag).



A Duna lassan „magához tér” a nagyon súlyos szennyezések kora talán véget ért.



Amikor a Duna még nem egy vízi csatorna volt, óriási vizákat fogtak a régi halászok (Dunapataj).



Csónakos halászat régi eszközökkel. Az uniós pályázatokkal támogatják a hagyományos halászat fenntartását.



Maga is dolgozó kőműves vállalkozó Környéről (2006).



Környe úgynevezett „vállalkozó falu”, se szeri, se száma a kisebb-nagyobb vállalkozásoknak.



Ifj. Varga József környei vállalkozó, az Egina Kft. tulajdonosa. Mindennel vállalkozik, amivel csak lehet.



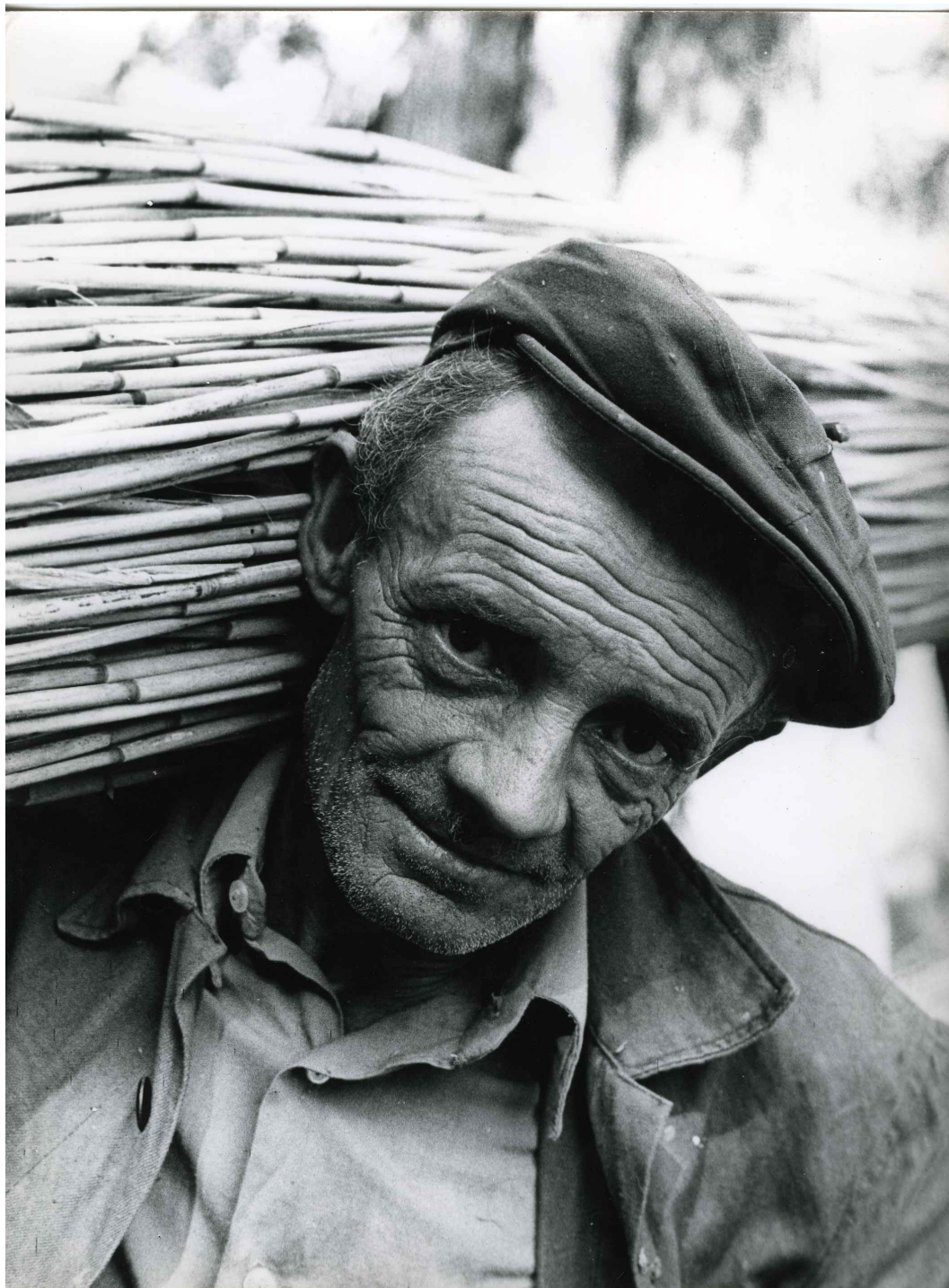
Nádazó vállalkozó mester Dunapatajról az 1970-es években.



Nádazó mester a javításra szoruló tetőszerkezeten.



Speciális tudást igényelt a nádesomók szakszerű beszorítása.



Maga dolgozó „vállalkozó”, akit akkor kisiparosnak, vagy maszeknak neveztek.



A nagy vizek mellett a nád népszerű és olcsó építőanyag volt, de a tetőzet állandó gondozásra szorult.



Nádazó mester anyagfelhordás közben (Dunapataj, 1960-as évek).



Ifj. Prekob György építőanyag-kereskedő, ahogy Környén mondják: tüzépes.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- [1] Andor, Mihály. 1989. *Néma népszavazás*. Vita Kiadó. Budapest.
- [2] Andor, Mihály, Kuczi, Tibor, és Swain, Nigel. 1996. *Közép-európai falvak 1990 után*. In *Szociológiai Szemle*, 3–4. 125–148.
- [3] Andor, Mihály és Kuczi, Tibor. 1997. *Halvány körvonalak (a magyar mezőgazdaság szemmagasságból)*. In *Kritika*, 3.
- [4] Angelusz, Róbert és Tardos, Róbert. 1991. *Hálózatok, stílusok, struktúrák*. ELTE Szociológiai Intézet, Magyar Közvélemény-kutató Intézet. Budapest.
- [5] Antonelli, Cristiano. 1999. *Localized Technological Change and the Evolution of Standard Economic Institutions*. In A. D. Chandler–P. Hagström–Ö. Sölvell (eds.): *The Dynamic Firm*. 78–101. University Press. Oxford.
- [6] Arthur, Brian W.. 1990. *Positive Feedbacks in the Economy*. In *Scientific American*, 262 (február). 80–85.
- [7] Aydalot, Philippe. 1986. *The location of new firm creation: the French case*. In *New Firms and Regional Development in Europe*. David Keeble és Egbert Wever szerk. Croom Helm. London–Sydney–Dover–New Hampshire.
- [8] Baker, Ted, Miner, Anne S., és Eeslay, Dale T.. 2003. *Improvising firms: bricolage, account giving and improvisational competencies in the founding process*. In *Research Policy*, 32. 255–276.
- [9] Bali, János. 1998. *Megtorpanás? A mezőgazdasági árutermelés fejlődésének korlátai egy málnatermelő településen*. In *Replika*, 33–34. 107–120.
- [10] Baranyai, Csaba. 1997. *Családi vállalkozások a mezőgazdaságban*. In *Családi vállalkozások Magyarországon*. Soltész Anikó szerk. 105–124. SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány. Budapest.
- [11] Baumol, William J.. 1994. *A vállalkozás produktív, improduktív és destruktív formái*. Boross Anna ford. In *Replika*. 15–16.
- [12] Biernacki, Richard. 1995. *The Fabrication of Labor: Germany and Britain, 1640–1914*. University of California Press. Berkeley, Los Angeles, London.
- [13] Berger, Brigitte. 1998. *A modern vállalkozás kultúrája*. K. Bereck Klára ford. In *Replika*, 29. 171–184.
- [14] Berger, Johannes. 1994. *The Economy and the Environment*. In *The Handbook of Economic Sociology*. Neil Smelser és Richard Swedberg szerk. 766–798. Princeton University Press. Princeton, New Jersey.
- [15] Berger, Peter és Hansfried, Kellner. 1984. *Valóságfelépítés a házasságban*. In *A fenomenológia a társadalomtudományban*, Hernádi Miklós ford. és szerk. 431–453. Gondolat. Budapest.
- [16] Berkovits, György. 1976. *Világáros határában*. Szépirodalmi Könyvkiadó. Budapest.
- [17] Best, Michael H.. 1990. *The New Competition*. Harvard University Press. Cambridge.
- [18] Beveridge, A. Andrew és Anthony, Oberschall. 1979. *African Businessmen and Development in Zambia*. Princeton University Press. Princeton, New Jersey.
- [19] Bourdieu, Pierre. 1978. *Az osztályok pályája és a valószínűségi okság*. In *Pierre Bourdieu, A társadalmi egyenlőtlenségek újratermelődése*. Ádám Péter ford. Gondolat. Budapest.

- [20] Bourdieu, Pierre. 2006. *Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke. Lengyel György és Szántó Zoltán (szerk.): Gazdaszociológia.* Aula Kiadó. Budapest.
- [21] Bögenhold, Dieter és Staber, Udo. 1991. *The decline and rise of self-employment. In Work, Employment and Society, 5 (2).* 223–239.
- [22] Brusco, Sebastian. 1986. *Small firms and industrial districts: the experience of Italy. In New Firms and Regional Development in Europe. David Keeble és Egbert Wever szerk..* Croom Helm. London–Sydney–Dover–New Hampshire.
- [23] Campbell, Colin. 1996. *A 18. századi angol fogyasztói forradalom okai. Bodon Györgyi ford. In Replika, 21–22..* 117–138.
- [24] Brusco, Sebastiano és Sabel, Charles. 1981. *Artisan production and economic growth. In Wilkinson, Frank ed.: The Dynamics of Labour Market Segmentation.* Academic Press. London.
- [25] Chandler, Alfred D.. 1993. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise.* MIT Press. Cambridge, Massachusetts, London.
- [26] Clegg, Steward R.. 1990. *Modern Organisations.* Sage. London, Newbury Park, New Delhi.
- [27] Coase, Ronald. 1998. *A vállalat természete. In A vállalat, a piac és a jog.* 53–84. Nemzeti Tankönyvkiadó. Budapest.
- [28] Coleman, James. 1988. *Social capital. In American Journal of Sociology, 94 (4).*
- [29] Connor, Walter D.. 1991. *The Rocky Road: Entrepreneurship in the Soviet Economy, 1986–89. In The Culture of the Entrepreneurship. Brigitte Berger szerk..* ICS Press. San Francisco, California.
- [30] Crevoisier, Olivier. 1990. *Functional logic and territorial logic and how they inter-relate in the region. In Technological Change in a Spatial Context. E. Ciciotti, N. Alderman és A. Thwaites szerk..* Springer Verlag. Berlin.
- [31] Crossick, Geoffrey és Haupt, Heinz–Gerhard. 1995. *The Petite Bourgeoisie in Europe.* Routledge. London–New York.
- [32] Czakó, Ágnes. 1997. *Kisvállalkozások a kilencvenes évek elején. In Szociológia, 3..*
- [33] Czakó, Ágnes, Kuczsi, Tibor, Lengyel, György, és Vajda, Ágnes. 1994. *Vállalkozók és vállalkozások.* KSH–BKE szociológia tanszék. Budapest.
- [34] Csabina, Zoltán, Kopasz, Marianna, és Leveleki, Magdolna. 2001. *A szerződéses bizalom a hazai feldolgozóipari vállalatok üzleti kapcsolataiban. In Szociológiai Szemle 1. sz..*
- [35] Cseh-Szombathy, László. 1985. *A házastársi konfliktusok szociológiája.* Gondolat. Budapest.
- [36] Cséfalvay, Zoltán. 1993. *Felharmadolt ország. Magyarország regionális átrendeződése, 1989–1992. In Valóság, 7..*
- [37] Davidsson, Per. 1995. *Culture, structure and regional level of entrepreneurship. In Entrepreneurship and Regional Development, 7 (1).* 41–62.
- [38] Dick, Beril és Glenn, Morgan. 1987. *Family networks and employment in textiles. In Work, Employment and Society, 1 (2).* 225–246.
- [39] Dijk, van Meine Pieter. 1995. *Flexible Specialisation, The New Competition and Industrial Districts. In Small Business Economics. 7 (1).* 15–27.

- [40] DiMaggio, Paul és Powel, Walter W.. 1983. *The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collectiv Racionaliti in Organizational Field*. In *American Cociological Review*. 48 (2). 147–160.
- [41] DiMaggio, Paul. 1994. *Culture and Economy*. In *The Handbook of Economic Sociology*. Neil Smelser és Richard Swedberg szerk.. 27–57. Princeton University Press, Princeton and Russel Saga Foundation. New York.
- [42] Diósi, Pál. 1994. *Tessék mondani, lehet itt tíz percre szörföt bérelni?* In *Esély*, 4.: 79–91; 5.: 57–70..
- [43] Douglas, Mary és Isherwood, Baron. 1979. *The World of Goods*. Basic Books. New York.
- [44] Dyer, Gibb W.. 1989. *Integrating professional managment into a family owned business*. In *Family Business*, II (5).
- [45] Dyer, H. Jeffrey. 2002. *Vállalatok közötti hatékony együttműködés: a vállalatok tranzakciós költségeinek minimalizálása és a tranzakciós érték maximalizálása*. In *Chikán Attila (szerk.): Vállalatelméleti szöveggyűjtemény*. 175–202. Aula Kiadó. Budapest.
- [46] Erdei, Ferenc. 1974. *Magyar falu*. Akadémiai. Budapest.
- [47] Erdei, Ferenc. 1977. *Futóhomok*. Akadémiai. Budapest.
- [48] Esterházy, Péter. 1991. *Hahn-Hahn grófnő pillantása*. Magvető. Budapest.
- [49] Fábrián, Zoltán, Róbert, Péter, és Szívós, Péter. 1999. *Anyagi-jóléti státuszcsoportok társadalmi miliói. In Társadalmi Riport 1998*. Kolosi Tamás, Tóth István György és Vukovich György szerk.. 72–89. Táarki. Budapest.
- [50] Felkai, Gábor. 1998. *Két társadalomelméleti illúzió széttörése a jelenkori magyar közgondolkodáson. In Szociológiai Figyelő, I..*
- [51] Fél, Edit és Hofer, Tamás. 1997. *Arányok és mértékek a paraszti gazdálkodásban*. Balassi Kiadó. Budapest.
- [52] Fél, Edit. 2001. *Régi falusi társadalmak*. Kalligram. Pozsony.
- [53] Frey, Mária. 1995. *Munkanélküliekből lett vállalkozók. In Szociológiai Szemle, I..* 87–100.
- [54] Fujimoto, Takahiro. 1999. *Reinterpreting the Resource – Capability View of the Firm: A Case of the Development – Production-System of the Japanese Auto-Makers*. In *The Dynamic Firm*. Szerkesztette: Alfred D. Chandler Jr., Peter Hagström and Örjan Sölvel. Oxford University Press. Oxford.
- [55] Fukuyama, Francis. 1997. *Bizalom*. Somogyi Pál László ford.. Európa. Budapest.
- [56] Foucault, Michel. 1990. *Felügyelet és büntetés*. Gondolat. Budapest.
- [57] Gábor R., István. 1979. *A második (másodlagos) gazdaság. Keresőtevékenység és jövedelem-átcsoportosítás a társadalmilag szervezett termelésen és elosztáson kívül*. In *Valóság, I..*
- [58] Gábor R., István. 1985. *Második gazdaság: a magyar tapasztalatok általánosíthatónak tűnő tanulságai*. In *Valóság, 2..*
- [59] Geertz, Clifford. 1963. *Peddlers and Princes*. The University of Chicago Press. Chicago and London.
- [60] Gere, Ilona. 1997a. *Családi vállalkozások Magyarországon*. In *Családi vállalkozások Magyarországon*. Soltész Anikó szerk.. 53–104. SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány. Budapest.

- [61] Gere, Ilona. 1997b. *Vállalkozó nők a mai magyar társadalomban. In Közgazdasági Szemle, 4.*
- [62] Gerschenkron, Alexander. 1984. *Társadalmi attitűdök, vállalkozás és gazdasági fejlődés. In A gazdasági elmaradottság történelmi távlatból. Válogatta: Berent T. Iván és Ránki György, Lengyel György ford.. Gondolat. Budapest.*
- [63] Gershuny, Jonathan, Godwin, Michael, és Jones, Sally. 1994. *The Domestic Labour Revolution: a Process of Lagged Adaptation. In The Social and Political Economy of the Household. M. Anderson, F. Bechhofer és J. Gershuny szerk.. Oxford University Press. New York.*
- [64] Godsell, Gillian. 1991. *Entrepreneurs Embattled: Barriers to Entrepreneurship in South Africa. In The Culture of the Entrepreneurship. Brigitte Berger szerk.. 85–97. ICS Press. San Francisco, California.*
- [65] Grabher, Gernot és Stark, David. 1996. *A szervezett sokféleség – evolúcióelmélet, hálózatelemzés és a posztzocialista átalakulás. In Közgazdasági Szemle, 43 (9). 745–769.*
- [66] Granovetter, Mark. 1973. *The Strength of Weak Ties. In American Journal of Sociology, 78. 1360–1380.*
- [67] Granovetter, Mark. 1974. *Getting a Job. Harvard University Press. Cambridge.*
- [68] Granovetter, Mark. 1985. *Economic action and social structure: the problem of embeddedness. In American Journal of Sociology, 91 (3).*
- [69] Granovetter, Mark. 1990. *The Old and the New Economic Sociology: a History and an Agenda. In Beyond the Marketplace. R. Friedland és A. F. Robertson szerk.. Aldine de Gruyter. New York.*
- [70] Granovetter, Mark. 1994. *Business group. In The Handbook of Economic Sociology. Neil J. Smelser és Richard Swedberg szerk.. 453–475. Princeton Academic Press, Russel Saga Foundation. New York.*
- [71] Györffy, István. 1983. *Alföldi népelet. Gondolat. Budapest.*
- [72] Hajdú, Farkas Zoltán. 1995. *Csíki kaláka. Pro-Print Könyvkiadó. Csíkszereda.*
- [73] Halperin, Rhoda H.. 1994. *Cultural Economies. Past and Present. University of Texas Press. Austin.*
- [74] Hankiss, Elemér. *Értékszociológiai kísérlet. Népművelési Propaganda Iroda. Budapest.*
- [75] Hannan, Michael T. és John, Freeman. 1977. *The Population Ecology of Organisations. In American Journal of Sociology, 82. 929–964.*
- [76] Hareven, Tamara. 1989. *Családi és ipari időszámítás – A család és a munka kapcsolata egy újangliai ipari közösségben. Kelen János ford. In A háztartás a gazdaság „örök” intézménye. Sik Endre szerk., 64–69. Szociológiai Füzetek, 48.. ELTE Szociológiai Intézet és Továbbképző Központ. Budapest.*
- [77] Hareven, Tamara. 1990. *A Complex Relationship: Family Strategies and the Process of Economic and Social Change. In Beyond the Marketplace. R. Friedland és A. F. Robertson szerk.. 215–244. Aldine de Gruyter. New York.*
- [78] Hartmann, Nicolai. 1970. *Teleológiai gondolkodás. Redl Károly ford.. Akadémiai. Budapest.*
- [79] Héthy, Lajos és Makó, Csaba. 1972. *Munkásmagatartások és a gazdasági szervezet. Akadémiai. Budapest.*
- [80] Hirschman, Albert. 1995. *Kivonulás, tiltakozás, hűség: hogyan reagálnak vállalatok, szervezetek és államok hanyatlására az érintettek?. Osiris Kiadó. Budapest.*
- [81] Hobsbawm, Eric J.. 1984. *Artisans and Labour Aristocrats? In Workers.. Pantheon Books. New York.*

- [82] Hochschild, Arlie Russel. 1989. *The Economy of Gratitude. In The Sociology of Emotions: Original Essays and Research Papers.* David D. Franks és Doyle McCarthy szerk.. Jai Press INC.. Greenwich, London.
- [83] Hofer, Tamás. 1995. *A parasztcsalád morális ökonómiája. In Demográfia, 3–4.* 383–388.
- [84] Hofer, Tamás. 1998. *Patrónus–kliens-kapcsolatok a paraszttársadalomban. In Kapcsolatok és kapcsolathálóok.* Utasi Ágnes szerk.. 148–158. MTA Politikatudományi Intézet. Budapest.
- [85] Illeris, Sven. 1986. *New firm creation in Denmark: the importance of the cultural background. In New Firms and Regional Development in Europe.* David Keeble és Egbert Wever szerk.. Croom Helm. London–Sydney–Dover–New Hampshire.
- [86] Jessen, Johann, Siebel, Walter, Siebel–Rebell, Christa, Walther, Uwe–Jens, és Weyrather, Irmgard. 1993. *Az informális munka termelékenysége és racionalitása – megélhetési stratégiák a munkásháztartásokban.* Kerékgyártó Béla ford. *In A mindennapi élet ökonómiája.* Spéder Zsolt szerk.. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Budapest.
- [87] Johannisson, Bengt és Ola, Alexanderson. 1994. *Beyond anarchy and organisation: entrepreneurs in contextual networks. In Entrepreneurship & Regional Development, 6 (4).*
- [88] Józsa, Péter. 1980. *Lévi-Strauss, strukturalizmus, szemiotika.* Akadémiai Kiadó. Budapest.
- [89] Joyce, P.. 1980. *Work, Society and Politics: The Culture of the Factory in Later Victorian England.* Harvester Press. Sussex.
- [90] Juhász, Pál. 1998. *Leckéink a mezőgazdaság új rendje érdekében. In Szociológiai Szemle, 2.* 33–46.
- [91] Karády, Viktor. 1997. *Iskolarendszer és felekezeti egyenlőtlenségek Magyarországon (1867–1945).* Replika Kör. Budapest.
- [92] Keeble, David és Egbert, Wever. 1986. *Introduction. In New Firms and Regional Development in Europe.* David Keeble és Egbert Wever szerk.. Croom Helm. London–Sydney–Dover–New Hampshire.
- [93] Kelemen, Katalin. 1999. *Kisvállalkozások egy iparvárosban. A győri kisvállalkozások és a helyi gazdaságszerkezet. In Szociológiai Szemle, 1.* 143–161.
- [94] Kertesi, Gábor és Sziráczi, György. 1989. *Munkásmagatartások a munkaerőpiacon. In Gazdaságszociológiai tanulmányok.* Czákó Ágnes, Gyenei Márta és Lengyel György szerk.. 79–111. Aula Kiadó. Budapest.
- [95] Kharkbordin, Oleg. 1994. *The corporate ethic, the ethic of samostoyatelnost and the spirit of capitalism: reflections on market-building in post-Soviet Russia. In International Sociology, 9 (4).* 405–429.
- [96] Kierkegaard, Søren. 1986. *Félelem és reszketés.* Rácz Péter ford.. Európa Könyvkiadó. Budapest.
- [97] Kirzner, Izrael M.. 1985. *Discovery and the Capitalist Process.* The University of Chicago Press. Chicago–London.
- [98] *A kis- és középvállalkozások helyzete '98 (1998). Éves jelentés.* Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet.
- [99] Kiss, Lajos. 1981. *A szegény emberek élete.* Gondolat. Budapest.
- [100] Kocsis, Éva és Szabó, Katalin. 1998. *Tanuló vállalati szervezetek – sikeres üzleti hálózatok.* OMFB. Budapest.
- [101] Kopasz, Marianna. 2007. *A vállalkozói potenciál területi különbségeinek magyarázata.* Akadémiai Kiadó. Budapest.

- [102] Kovách, Imre. 1988. *Termelők és vállalkozók. A mezőgazdasági kistermelők a magyar társadalomban.* Társadalomtudományi Intézet. Budapest.
- [103] Krugman, Paul. 2003. *Földrajz és kereskedelem.* Nemzeti Tankönyvkiadó. Budapest.
- [104] Kuczi, Tibor, Lengyel, György, Nagy, Beáta, és Vajda, Ágnes. 1991. *Vállalkozók és potenciális vállalkozók. Az önállósodás esélyei.* In *Századvég, 2–3.* 34–48.
- [105] Kuczi, Tibor és Lengyel, György. 1995. *The Spread of Entrepreneurship in Eastern Europe. In The Spread of Entrepreneurship in Eastern Europe (Survey Evidence on Entrepreneurial Inclination).* Kuczi Tibor és Lengyel György szerk.. BKE, Közszolgálati Tanulmányi Központ. Budapest.
- [106] Kuczi, Tibor és Makó, Csaba. 1996. *Toward industrial districts? Small firm networking in Hungary. In Legacies, Linkages, Localities: Restructuring networks in post-socialist economies.* Gernot Grabher és David Stark szerk.. Oxford University Press. Oxford.
- [107] Kuczi, Tibor és Makó, Csaba. 1999. *A vállalkozók társadalmi erőforrásai.* GATE Vezető- és Továbbképző Intézet, BKE szociológia tanszék.
- [108] Kuczi, Tibor és Vajda, Ágnes. 1991. *A kisvállalkozók társadalmi összetétele.* In *Közgazdasági Szemle, 1.*
- [109] Kuczi, Tibor és Vajda, Ágnes. 1992. *Privatizáció és második gazdaság.* In *Holmi, 1.*
- [110] Kunszabó, Ferenc. 1983. *Gyarapodásunk története.* Magvető. Budapest.
- [111] Laki, Mihály. 1984–85. *A kényszerített innováció. Műszaki fejlesztés az eladók piacán.* In *Szociológia, 1–2.*
- [112] Laki, Mihály. 1994. *A magánvállalkozások növekedésének esélyei.* In *Külgazdaság, 12.*
- [113] Laki, Mihály. 1998. *Kisvállalkozás a szocializmus után.* Közgazdasági Szemle Alapítvány. Budapest.
- [114] Laky, Teréz. 1987. *Eloszlott mítoszok, tétova szándékok.* In *Valóság, 7.*
- [115] Laky, Teréz. 1995. *Vállalkozások a starthitel segítségével. Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány: Kutatási Füzetek 1.*
- [116] Laky, Teréz. 1998. *A kisvállalkozások növekedésének korlátai.* In *Szociológia, 1.*
- [117] Laky, Teréz. 2001. *Az atipikus foglalkozások.* Struktúra–Munkaügyi Kiadó. Budapest.
- [118] Lampland, Martha. 1991. *Pigs, Party Secretaries, and Private Lives in Hungary.* In *American Ethnologist, 18 (3).* 459–479.
- [119] Lampland, Martha. 1995. *The Object of Labor.* University of Chicago Press. Chicago, London.
- [120] Landa, Janet T.. 1991. *Culture and Entrepreneurship in Less-Developed Countries: Ethnic Trading Networks as Economic Organisations.* In *The Culture of the Entrepreneurship.* Brigitte Berger szerk.. 53–72. ICS Press. San Francisco, California.
- [121] Landa, Janet T.. 1994. *Trust, Ethnicity, and Identity.* The University of Michigan Press. Ann Arbor.
- [122] Landes, David S.. 1986. *Az elszabadult Prométheusz.* Gondolat Kiadó. Budapest.
- [123] Lavoie, Don. 1991. *The Discovery and Interpretation of Profit opportunities: Culture and the Kirznerian Entrepreneur.* In *The Culture of the Entrepreneurship.* Brigitte Berger szerk.. 33–52. ICS Press. San Francisco, California.

- [124] Lengyel, György. 1994. *Vélemények a magyar gazdaságról. Magyar Háztartás Panel. Műhelytanulmányok 5. Társadalmi átalakulások 1992–94.*
- [125] Lengyel, György. 1996. *A vállalkozókedvről. In Vállalkozók és vállalkozói hajlandóság. Lengyel György szerk.* 39–58. Közszolgálati Tanulmányi Központ. Budapest.
- [126] Letenyei, László. 1998. *Innovációs láncok falun. Kézirat.*
- [127] Leveleki, Magdolna. 1999. *A bomlás virágai.* Veszprémi Egyetemi Kiadó. Veszprém.
- [128] Lévi-Strauss, Claude. 1966. *The Savage Mind.* University of Chicago Press. Chicago.
- [129] Lyman, Amy R.. 1988. *Life in the family circle. In Family Business Review, 1 (4).*
- [130] Maguire, Michael. 1988. *Work, locality and social control. In Work, Employment and Society, 2 (1).* 71–87.
- [131] Maillat, D.. 1990. *SMEs, innovation and territorial development. In The spatial context of technological development. R. Cappelin és P. Nijkamp szerk.* Avebury. Aldershot–Brookfield–Hong Kong–Singapore–Sydney.
- [132] Makó, Csaba. 1997. *Multinational corporations and their core roles in restructuring managerial methods and practice in the post-socialist countries. Kutatási beszámoló, kézirat.*
- [133] Makó, Csaba és Simonyi, Ágnes. 1990. *Társadalmi terek és az autonóm cselekvés.* MTA Szociológiai Kutató Intézete. Budapest.
- [134] Marsden, David. 1994. *Introduction. In Anthropology of Organisations. S. Whright szerk.* Routledge. London and New York.
- [135] Mason, Colin M. és Harrison, Richard T.. 1995. *Closing the Regional Equity Capital Gap: The Role of Informal Venture Capital. In Small Business Economics, 7 (2).* 153–172.
- [136] Márkus, István. 1979. *Nagykőrös.* Szépirodalmi. Budapest.
- [137] Márkus, István. 1980. *Az ismeretlen főszereplő – a szegényparasztság. In Valóság, 4.*
- [138] 1997. *Megszűnt és működő vállalkozások 1993–1996.* Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány.
- [139] Meyer III., Stephen. 1981. *The Five Dollar Day. Labor Management and Social Control in the Ford Motor Company 1908–1921.* State University of New York Press. Albany.
- [140] Mieger, Nigel. 1993. *Self-Employment and Labour Market Policy in the European Community. In Employment Observatory, 41 (Tavaszi).* 22–26.
- [141] Mieses, Ludvig von. 1963. *Human Action. 3., javított kiadás.* Contemporary Books, Inc.. Chicago.
- [142] Miller, Gary J.. 2002. *Menedzserdilemmák. A hierarchia politikai gazdaságtana.* Aula Kiadó, Széchenyi István Szakkollégium. Budapest.
- [143] Mokyr, Joel. 2004. *A gazdaság gépezete.* Nemzeti Tankönyvkiadó. Budapest.
- [144] Moore, H. L.. 1992. *Household and gender relations: the modelling of the economy. In Understanding Economic Process. Monographs in economic anthropology. 10. S. Ortiz és S. Lees szerk.* University Press of America. Lanham, New York, London.
- [145] Nagy, Bea. 1995. *Üzletasszonyok és üzletemberek: női és férfi vállalkozók az 1990-es évek elején. In Szociológiai Szemle, 1.*

- [146] Nagy, Bea. 1997. *Siker kicsiben és nagyban – magyar női vállalkozók életútjai*. In *A nők munkaerőpiaci helyzete Magyarországon – a vállalkozás mint alternatíva*. Soltész Anikó szerk.. 61–67. SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány.
- [147] Nagy, Olga. 1989. *A törvény szorításában*. Gondolat. Budapest.
- [148] Nelson, Daniel. 1995. *Managers and Workers. Origins of the Twentieth-Century Factory System in the United State, 1880–1920*. The University of Wisconsin Press.
- [149] Nelson, Richard R.. 1994. *Evolutionary Theorising about Economic Change*. In *The Handbook of Economic Sociology*. Neil J. Smelser és Richard Swedberg szerk.. 108–136. Princeton Academic Press, Russel Saga Foundation. New York.
- [150] Newby, Howard. 1976. *Paternalism and capitalism: A Re-examination of the Size Effect in R. Scase*. In *Studies in Industrial Society*. Cleavage és Constraint szerk.. Allen and Unwin. London.
- [151] Nohria, Nitin és Gulati, Ranjay. 1994. *Firms and their Environments*. In *The Handbook of Economic Sociology*. Neil Smelser és Richard Swedberg szerk.. 453–475. Princeton Academic Press, Russel Saga Foundation. New York.
- [152] Norris, Gordon M.. 1978. *Industrial paternalist capitalism and local labour markets*. In *Sociology. The Journal of the British Sociological Association*, 12 (3). 469–489.
- [153] North, Douglass. 1981. *Structure and Change in Economic History*. Norton. New York.
- [154] North, Douglas, C.. 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge University Press. Cambridge.
- [155] Okamoto, Yoshiyuki. 1993. *The Viability of Industrial Districts by Flexible Specialisation: A comparison of Italy and Japan*. In *Journal of International Economic Studies*, 7. 89–105.
- [156] Picot, Arnold, Ripperger, Tania, és Wolf, Brigitta. 2002. *A vállalat elmosódó határai: Az információs és kommunikációs technológia szerepe*. In Chikán Attila (szerk.): *Vállalatelméleti szöveggyűjtemény*. Aula Kiadó. Budapest.
- [157] Piore, Michael J. és Charles, Sabel. 1984. *The Second Industrial Devide*. Basic Books. New York.
- [158] Polányi, Károly. 1976. *A gazdaság mint intézményesített folyamat*. In *Az archaikus társadalom és a gazdasági szemlélet*. Kis János ford.. Gondolat. Budapest.
- [159] Polányi, Károly. 1997. *A nagy átalakulás*. Pap Mária ford., Mészáros Gábor kiadása.
- [160] Pollak, Robert A.. 1989. *A családok és háztartások tranzakciós költség elmélete*. Karajánnisz Manolisz ford. In *A háztartás a gazdaság „örök” intézménye*. Sik Endre szerk., 83–95. *Szociológiai Füzetek*, 48.. ELTE Szociológiai Intézet és Továbbképző Központ. Budapest.
- [161] Portes, Alejandr és Julia, Sensenbrenner. 1993. *Embeddedness and immigration: notes on the social determinants of economic action*. In *American Journal of Sociology*, 98 (6).
- [162] Radaev, Vadim. 1997. *Practicing and Potential Entrepreneurs in Russia*. In *International Journal of Sociology*, 27 (3). 15–50.
- [163] Rainnie, Al. 1989. *Industrial Relations in Small Firms. Small isn't beautiful*. Routledge. New York–London.
- [164] Ram, Monder és Holliday, Ruth. 1993a. *Relative merits: Family culture and kinship in small firms*. In *Sociology. The Journal of the British Sociological Association*, 27 (4).

- [165] Ram, Monder és Holliday, Ruth. 1993b. „*Keeping it in the family*”: *Small firms and familial culture*. In *Small firms. Recession and recovery*. F. Chittenden, M. Robertson és D. Watkins szerk.. Paul Chapman Publishing Ltd.. London.
- [166] Redding, Gordon S.. 1991. *Culture and Entrepreneurial Behavior among the Overseas Chinese*. In *The Culture of the Entrepreneurship*. Brigitte Berger szerk.. ICS Press. San Francisco, California.
- [167] Reddy, William M.. 1984. *The Rise of Market Culture*. Cambridge University Press. London.
- [168] Ritzer, George. 1997. *A társadalom mcdonaldizációja*. Andor Mihály ford. In *Replika*, 27..
- [169] Rocks, Gerrit, Raub, Werner, Selten, Robert, és Tazelaar, Frits. 2000. *How Inter-firm Co-operation Depends on Social Embeddednes: A Vignette Study*. In *Acta Sociologica*, 43 (2). 123–137.
- [170] Róna-Tas, Ákos. 1994. *The first shall be last? Entrepreneurship and communist cadres in the transition from socialism*. In *American Journal of Sociology*, 100 (1). 40–9.
- [171] Róna-Tas, Ákos és Böröcz, József. 1997. *Folyamatoság és változás az államszocializmus utáni bolgár, cseh, lengyel és magyar üzleti elitben* In *Szociológiai Szemle*, 2.. 49–74.
- [172] Róna-Tas, Ákos és Lengyel, György. 1997. *Entrepreneurs and Entrepreneurial Inclination in Post-Communist East-Central Europe*. In *International Journal of Sociology*, 27 (3). 3–15.
- [173] Rosdahl, Anders. 1993. *Effects and Measuring of Effects of Labour Market Policy Initiatives*. Danish Presidency Conference Kolding, Denmark. Koppenhága.
- [174] Rosenblatt, Paul C. et al.. 1985. *The Family in Business*. Jossey–Bass Publishers. San Francisco, Washington, London.
- [175] Rossum, Gerhard Dohrn-van. 1996. *History of the Hour*. The University of Chicago. Chicago, London.
- [176] Rostow, Walt Witman. 1971. *Politics and the Stages of Growth*. University Press. Cambridge.
- [177] Sabel, Charles. 1992. *Studied Trust: Building New Forms of Co-operation in a Volatile Economy*. In *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*. Frank Pyke és Werner Sengenberger szerk.. ILO. Genf.
- [178] Saussure, Ferdinand. 1997. *Bevezetés az általános nyelvészetbe*. B. Lőrinczi Éva ford.. Corvina. Budapest.
- [179] Schumpeter, Joseph A.. 1982. *A vállalkozó*. Halmos Károly ford. In *A vállalkozó*. Lengyel György szerk., 29–58. *Szociológiai Füzetek*, 28.. ELTE Szociológiai Intézet és Továbbképző Központ. Budapest.
- [180] Schütz, Alfred. 1984. *Az idegen*. In *A fenomenológia a társadalomtudományban*. Hernádi Miklós ford. és szerk.. Gondolat. Budapest.
- [181] Sengenberger, Werner és Frank, Pyke. 1990. *Small-Firm Industrial District and Local Economic Regeneration: Research and Policy Issues*. In *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*. F. Pyke és W. Sengenberger szerk.. ILO. Genf.
- [182] Sik, Endre. 1988. *Az „örök” kaláka*. Gondolat Kiadó. Budapest.
- [183] Simonyi, Ágnes. 1987. *Nagyvállalatok alkalmazkodása, rugalmas kisvállalkozások Olaszországban*. *Kandidátusi értekezés*..
- [184] Somlai, Péter. 1995. *Bizonytalanul (A családok helyzete Kelet-Közép-Európában)*. In *Esély*, 2..

- [185] Spéder, Zsolt. 1994a. *A család háztartásgazdasága – a háztartásgazdaság működése a 90-es évek elején.* In *Demográfia*, 3–4.. 329–333.
- [186] Spéder, Zsolt. 1994b. *Egy sikeres gazdaságfejlődési „minta” – és néhány megfontolás a magyar gazdaságpolitikát illetően.* In *A gazdaságpolitika változó súlypontjai.* Veress József szerk.. Akadémia Kiadó. Budapest.
- [187] Strasser, Susan. 1989. *Satisfaction guaranteed. The making of the American Mass Market.* Pantheon Books. New York.
- [188] Szabó, Katalin. 1998. *Kihelyezési hullám.* In *Közgazdasági Szemle*, 2.. 137–153.
- [189] Szabó, Katalin és Kocsis, Éva. *Tanulás és felejtés vegyes vállalatokban.* Oktatási Minisztérium. Budapest.
- [190] Szalai, Erzsébet. 1997. *Rendszerváltás és a hatalom konvertálása.* In *Szociológiai Szemle*, 2..
- [191] Szalavecz, Andrea. 2001. *Ipari körzetek – a regionális fejlesztés új egységei.* In *MTA Világgazdasági Kutatóintézet. Műhelytanulmányok*, 34. sz..
- [192] Szelényi, Iván. 1988. *Socialist Entrepreneurs.* The University Press of Wisconsin. Madison, Wisconsin.
- [193] Szelényi, Iván és Kostello, Eric. 1996. *A piaci átmenet elmélete: vita és szintézis.* In *Szociológiai Szemle*, 2.. 3–20.
- [194] Tárkány Szücs, Ernő. 1981. *Magyar jogi népszokások.* Gondolat. Budapest.
- [195] Tedlow, Richard S.. 1990. *New and Improved. The Story of the Mass Marketing in America.* Basic Books. New York.
- [196] Thompson, Edward P.. 1971. *The moral economy of the English crowd in the eighteenth century.* In *Past and Present*, 50. 76–136.
- [197] Thompson, Edward P.. 1990. *Az idő, a munkafegyelem és az ipari kapitalizmus.* In *Gellériné Lázár Márta (szerk.): Időben élni.* Akadémiai Kiadó. Budapest.
- [198] Thompson, Edward P.. 1991. *The Making of the English Working Class.* Penguin Books. London.
- [199] Tóth, József és Trócsányi, András. 1997. *A magyarság kulturális földrajza.* Pro Pannonia Kiadó. Pécs.
- [200] Tóth, Lilla. 1997. *Vállalkozói életutak és kapcsolathálók egy nagyközségben – a leszakadó kisvállalkozókról, kisvállalkozásokról.* In *Megszűnt és működő vállalkozások 1993–1997.* 3–17. Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány. Budapest.
- [201] Zeitlin, Jonathan. 1983. *The Labour Strategies of British Engineering Employers, 1890–1922.* In *Howard C. Gospel-Craig Littler (szerk.): Management Strategy and Industrial Relations: An Historical and Comparative Survey.* Heineman Educational.
- [202] Vajda, Ágnes. 1999. *A kisvállalkozások növekedéséről.* In *A kisvállalkozások megszűnése, bővülése és kapcsolattrendszere.* Lengyel György szerk.. BKE, szociológia és szociálpolitika tanszék. Budapest.
- [203] Weber, Max. 1982. *A protestáns etika és a kapitalizmus szelleme.* Gelléri András, Józsa Péter, Somlai Péter és Tatár György ford.. Gondolat. Budapest.
- [204] Wheelock, Jan. 1992. *The flexibility of small business family work strategies.* In *Small Enterprise Development. Policy and practice in action.* K. Kaley, E. Chell, F. Chittenden és C. Mason szerk.. Paul Chapman Publishing Ltd.. London.

- [205] Whitley, Richard. 1991. *The Revival of the Small Business in Europe. In The Culture of the Entrepreneurship.* Brigitte Berger szerk.. 157–188. ICS Press. San Francisco, California.
- [206] Williamson, Oliver. 1971. *The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations.* In *American Economics Review*, 61. 112–123.
- [207] Williamson, Oliver. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implication.* Free Press. New York.
- [208] Wolf, Eric R.. 1973. *Parasztok. Takács Ferenc ford. In Elman E. Service, Marshall D. Sahlins és Eric R. Wolf: Vadászok, törzsek, parasztok.* Kossuth. Budapest.