

Oláh Sándor

Rurális vállalkozások indulása a rendszerváltás után

A 2006-ban készült, mindmáig nem publikált elemzési anyag az 1989-es romániai rendszerváltást követő időszak székelyföldi falusi kisvállalkozásairól kínál holisztikus, szemléletes körképet. A személyes terepmunkán és interjú elemzésen alapuló tanulmány az ebben az időszokban induló kisvállalkozások társadalmi környezetét, a vállalkozások kiépítésének feltételrendszerét, a vállalkozók percepcióit és társadalmi szerepét a helyi rurális kontextusba ágyazottan ismerteti. Az elemzés publikálását – társadalomtörténeti értéke mellett – az is indokolja, hogy az ebben az időszokban kialakult, „barkácsolás” jellegű vállalkozásépítési gyakorlat a térségben napjainkig meghatározó módon van jelen. Az elemzést bevezető keretes szöveg jelen publikáció számára készült.

*Kulcsszavak: kisvállalkozások, rurális térség, társadalmi szerep
JEL – kód: O10, O35*

Rural enterprises after the change of regime

The analysis from 2006, which has not been published until now, offers a holistic and illustrative overview of small rural enterprises in Szeklerland in the period following the 1989 regime change in Romania. The study, based on personal fieldwork and interview analysis, describes the social environment of small business start-ups in this period, the conditions for business development, the perceptions and social role of entrepreneurs, embedded in the local rural context. In addition to its social-historical value, the analysis is also justified by the fact that the 'bricolage' enterprise-building practices of this period are still predominant in the region. The text introducing the analysis has been prepared for this publication.

*Keywords: small enterprises, rural area, social role
JEL – code: O10, O35*

<https://doi.org/10.32976/stratfuz.2022.17>

A székelyföldi térség gazdasági vállalkozásainak rendszerében az 1989-es romániai rendszerváltás nagyon rövid idő alatt teljes mértékű átalakulást eredményezett. A korábbi centralizált, állami és szövetkezeti tulajdonú gazdasági szerkezetet – az állami tulajdonforma csökkenő mértékű továbbélése mellett – három új vállalkozási forma váltotta fel. Egyfelől az 1989 előtti gazdasági elitek magánvállalkozásai, amelyek döntő mértékben a korábbi időszakban szerzett szakmai kompetenciákra, kapcsolathálókra, valamint a privatizációs lehetőségek felhasználására alapoztak. Másfelől a külföldi beruházások formájában indult vállalkozásokra, amelyek térségi gazdasági és munkaerőpiaci szerepe nem jelentős mértékű. Harmadikként pedig a kisléptékű egyéni kezdeményezések nagy halmaza említhető, amelyek saját erőforrásokra alapozva, az esetek nagy többségében kísérleti jelleggel indultak, és elsősorban a térségi gazdasági és munkaerőpiaci szerkezet összeomlására adott válaszként – kiútkeresésként – értelmezhetők. Eddig publikálásra nem került elemzési anyagunk ennek a bottom-up módon szerveződő vállalkozói szegmensnek az első időszakát, az „indulás” körülményeit mutatja be. A rövidítésekkel közölt anyag azt vizsgálja, hogy a vállalkozói szegmens bottom-up oldala milyen társadalmi feltételek közepette, milyen rutinokra alapozódva alakult ki a térségben a rendszerváltás utáni első évtizedben, az akkori társadalmi környezet milyen kisvállalkozói

gyakorlatot és szerkezeteket termelt ki. A vidékkutatás fogalmai szerint egyértelműen a „barkácsolás” folyamata és gyakorlata ez az időszak. Az egyéni, családi vállalkozásokat, Kft-eket indító kezdeményezők a vidéki térben rendelkezésükre álló sokféle materiális és immateriális erőforrás (kontextus) elemeinek egymáshoz illesztésével próbálták összerakni az indulás minimális anyagi, kapcsolati, szakmai keretét. Ez a „konstruktivista” gyakorlat alapozta meg a vállalkozások létrehozására és működtetésére mindmáig jellemző térségi gyakorlatot, amelyben az innovációk és a korlátok naponta ütköznek vagy fölülírják egymást.

A térség gazdasági folyamataival foglalkozó, 2006-ban készített áttekintő jellegű elemzésünkben (Oláh 2007) a térségre vonatkozó kutatások szintézis jellegű áttekintése formájában ismertettük a rendszerváltás utáni első időszak folyamatait. A rendszerváltást követő egy-másfél évtized a székelyföldi térségben az elhúzódó és ellentmondásos privatizációs folyamat időszaka, amelynek legfontosabb vonása az 1968-as megyésítést követően az ebbe a térségbe telepített ipari szerkezet és ahhoz kapcsolódó munkaerőpiac gyakorlatilag teljes összeomlása. A privatizációt követően csak nagyon kevés olyan nagyobb vállalkozás alakult, amely a korábbi ipari szerkezetre alapozva jelentős gazdasági szerepet képviselt volna, a külföldi tőke szerepvállalásának nem volt jelentősebb munkaerőpiaci hatása, a munkaerőpiacról kikerült térségi lakosság a családi agrárgazdaság (Laki és Biró 2001a, 2001b, KAM 2004, 2011), a külföldi munkavállalás (Bodó 1996, 2008, Oláh 1996) vagy a kisléptékű vállalkozói kezdeményezések (Biró et al. 1994, 1995) fele fordult. A térség gazdaságának 1989 előtti történetében az egyéni vállalkozások nem játszottak érdemleges szerepet. Az 1968-as országos területi átszervezés (megyésítés) után alakult ki az a szocialista ipari szerkezet, amely a térség korábbi, elsősorban önfenntartó családi gazdaságra alapozó gazdasági struktúráját és munkaerőpiacát új pályára állította. Ebben a szerkezetben azonban minden magánvállalkozási forma tilos volt (kivételt csak nagyon kevés magániparos jelentett, amelynek jellegzetes példája a fazekasok). Az 1989 előtti kommunista rezsim hiánygazdasága olyan mértékű családi erőforrás felhalmozást nem tett lehetővé, amely segítette volna a rendszerváltás után a vállalkozások indítását. Ezért jelentős mértékű gazdasági kiútkeresésként, egyfajta társadalmi innovációként értékelhetjük a több ezer kisvállalkozás indítására tett kísérletet. A térségi gazdasági szerkezet jellegét jól illusztrálja az 1999-es, 2000-es és 2001-es évek statisztikai adatait tartalmazó kimutatás (Breviar statistic 2002), amely szerint a 2000-es évben a nyilvántartásban szereplő 19 549 gazdasági egységből az állami és vegyes tulajdonú gazdasági egységek aránya alig 166 darab, kevesebb mint 1 százalék, ezek mellett 8200 magántulajdonú gazdasági társaság működött (42 százalék, ez az adat a Kft. típusú vállalkozásokra utal, a térségben kevés részvénytársaság alakult), a többség azonban családi vállalkozás (5029), illetve egyéni vállalkozás (6164). A kisméretű, egyéni-családi kezdeményezések nagy száma mutatja az erre az időszakra jellemző társadalmi kísérletezési trendet, amelynek elemzésével jelen tanulmányban foglalkozunk. A folyamat kísérleti jellegére utal az is, hogy a tárgyévben a több mint 8 ezer gazdasági társaságokból csupán 4874 aktív és több mint 4 ezer esetében az alkalmazottak száma kevesebb mint 10 fő (a családi és az egyéni vállalkozások többsége pedig önfoglalkoztató).

A terepmunka tapasztalatai azt jelzik, hogy a számok mögött meghúzódó vállalkozásalapítási és működtetési gyakorlat részletei is megérdemlik a szakmai figyelmet. Ez az időszak a maga sokszínű, kísérleti jellegű vállalkozásalapítási és vállalkozásműködtetési gyakorlatával olyan „alapozásnak” tekinthető, amelynek modellje mind a mai napig kimutatható a térségben. Kialakulásuk és működésük módja különbözik a nagyobb méretű, professzionális módon működtetett térségi vállalkozásokétól. Ennek a modellnek a mai változására utal az olyan újabb vállalkozások megjelenése, amelyek a „new economy” jellemzőit hordozzák (lásd: jelen kötetben az ezzel témával foglalkozó tanulmányt).

Bevezetés

A tanulmány szerzője az 1990 utáni székelyföldi falusi társadalomban beindult önállósodási folyamatok vizsgálata tárgyában 2004-ben interjú módszerrel folytatott felderítő jellegű terepmunkát. A székelyföldi falusi kisvállalkozások létrejöttének körülményeit, az önállósodási törekvések előzményeit, a vállalkozók cselekvéseit, döntéseit meghatározó mentális, habituális tényezőket, és a vállalkozások piaci szereplésének, társadalmi környezetének feltételrendszerét a kutató strukturált mélyinterjúkkal vizsgálta. Az interjúk – szám szerint 25 hosszabb interjú készült falusi környezetben működő vállalkozókkal – Hargita megye déli, délnyugati övezetében, az Alcsíki medence, a két Homoród, a Nagyküküllő és a Nyikó menti falvakban, valamint Korondon és Zetelakán készültek. A vizsgált vállalkozások mérete az önfoglalkoztató mikrovállalkozástól (amelyben csak a családtagok dolgoznak) a 25–30 főt foglalkoztató kisvállalkozásig terjed, a tevékenységi köröket tekintve, termelő és szolgáltató, illetve e két tevékenységet kombináló vállalkozásokról van szó. A kérdezett vállalkozók nemek szerinti megoszlása: 6 nő és 19 férfi. Képzettség szerinti megoszlása: egyetem 5 fő, középfokú iskolát (szakliceum, technikum) 6 fő, szakközépiskolát végzett 8 fő és általános iskolát 5 személy, egy személy képzettsége ismeretlen. A vállalkozásokban a családtagok 13 esetben vesznek aktívan részt, nemcsak munkával, hanem eszmei tulajdonrészsel is. A terepbejárásokon falusi vállalkozói szféra sokszínűségének, ágazati sokféleségének, a vállalkozói karriernek, piaci stratégiák, jövőképek változatainak azonosítására törekedtünk. A falusi vállalkozások létrejöttének, működésének, kapcsolati, termelési, piaci- és tőkeviszonyainak több változataról szereztünk ismereteket. A vállalkozókkal készült interjúk 17 esetben azok otthonában, 8 esetben a vállalkozás fizikai helyszínein (irodában, műhelyben) készültek. Beszélgetőpartnereink vállalkozása és otthona 10 esetben ugyanazon a telken található. E körülmények helyszíni megfigyelésekre is alkalmat adtak: lakáskörülményekre, társas kapcsolatok szintereinek megfigyelésére. Az interjúkban kérdezett vállalkozók 16 Hargita megyei településen élnek, értelemszerűen e falvakban lévő más vállalkozásokra is rákérdeztünk, sok esetben tanácsot kérve, kit kereshetünk fel, ki lehetne a vállalkozó ismeretségi köréből a következő beszélgető partner. Ily módon apró információk sokaságát – mint a helyi nyilvánosságban közismert, „amit mindenki tud” típusú adalékokat – jegyezhetjük fel olyan vállalkozókról is, akikkel nem készült interjú. A vállalkozások és a szűkebb társadalmi környezet – a falu társadalmi viszonyának kapcsolatát illetően két típus körvonalazható. Egyfelől, amelyekre a szűk keresztmetszetű kapcsolatok jellemzőek, ezek a „betelepülő” típusú vállalkozások. Ilyen esetekben a vállalkozás kapcsolati felülete a helyi társadalommal többnyire csak a munkaadó-helyi munkaerő viszonyára korlátozódik. Más vállalkozások esetében – ezek vannak többségben – komplex, sokrétű kapcsolat-szövevény alakul ki a vállalkozás és a helyi társadalom között (a vállalkozás helyi nyersanyagot vásárol fel, helyi munkaerőt alkalmaz és részben a helyi piacra is termel).

Vállalkozások indulása rurális környezetben

1.A falusi vállalkozók önállósodásának előzményeiről

A vállalkozóvá válásban még a pártállami időkben kezdett hobbitevékenységtől a véletlenül sokféle tényezőnek lehetett szerepe, de az interjúk alapján úgy látjuk különleges fontossága volt annak a családi, mikrotársadalmi miliónek, amelyben az önállóságnak, autonóm cselekvéseknek az értékrendben nemzedékek életgyakorlatát vezérlő hagyománya volt. Az önállóság igényének hagyománya, gyakorlati tapasztalatainak, megvalósításainak előzményei az egyéni/családi életvezetésben és az új lehetőségek felismerése, megragadása – beleértve az olyan saját erőforrásokat, mint a képzettség, munkahelyi kapcsolatok –, az önállósodás folyamatában esetenként egymást erősítő tényezők voltak. A szabad döntések lehetősége az önállósodás egyik legjelentékenyebb hajtóerejének bizonyult.

Természetesen nem minden induló vállalkozó mögött állt az önállósodás családi hagyománya: a kedvező gazdasági lehetőségek meglátásának, megragadásának egyéni képessége is indított el az önállósodás útján alkalmazotti státuszból embereket, családokat.

A falusi vállalkozók többsége a Székelyföldön mintakövető vállalkozó. A rendszerváltás utáni másfél évtizedben pékségek, tejfeldolgozók, deszkametsző fűrésztelepek, kiskereskedelmi vállalkozások, turistafogadásra berendezkedett családi vállalkozások minden tájörzetben létrejöttek. Úgy véljük, a hagyományos közgazdasági és szociológiai értelemben vett vállalkozó fogalom értelmében a falusi vállalkozóknak csak kisebb hányada tekinthető schumpeter-i értelemben is vállalkozónak (Schumpeter 1934 (1980), azaz innovátornak. Többségük mintakövető, üzlete, műhelye, kisüzeme mintáját szűkebb-tágabb környezetében induláskor megtekinthette. De vannak a schumpeter-i értelemben vett innovátor vállalkozók is: például a fűrészporral üzemelő kazánok gyártója, vagy a parabolaantenna gyártásában szabadalmaztatott újítással is rendelkező vállalkozás. Ezek a vállalkozások is falvakon működnek. A környezetével innovatívan gazdálkodó vállalkozói habitus azonban megfigyelhető az első pillantásra mintakövetőnek tűnő vállalkozásokban is.

1990-től a falusi térségekben is megjelent a piacon az állami és a magánszolgáltatók konkurenciája. Az állam kiszorult néhány olyan tevékenységi területről, ahol hosszú évtizedekig monopóliumot élvezett. Így például a bejárt területen a tej- és húsfelvásárlásban és feldolgozásban egyértelmű a magánvállalkozások uralma. Jelentős piaci szegmenst uralnak a kisvállalkozók az élelmiszerpiacon is (kenyérellátás). Egy másik szolgáltatási terület, ahonnan az állam szintén kivonult, a mezőgazdasági gépszolgálat. Ezeket a változásokat azért fontos megemlíteni, mert részben a magánvállalkozások megjelenése, másrészt a háztartások, családi gazdaságok összességének piaci döntései nyomán következtek be. A családi gazdaságok eladásra szánt terményeikkel a jobb áron felvásárló, illetve olcsóbban szolgáltató gazdasági szervezetek mellett döntöttek (legyenek ezek magán-tejfeldolgozó kisüzemek, vagy az ekével, traktorral rendelkező szomszéd családi gazdaság), így a szóban forgó térségben a háztartások, kisgazdaságok számai, valamint a kisvállalkozók kezdeményezései léptek az állam gazdasági monopóliuma helyére.

2. Az önállósodók erőforrásai

a. A család

A családnak mint erőforrásnak a falusi vállalkozások indításában a kérdezettek körében a legjelentősebb szerepe volt. A családi erőforrások lehetnek: eladott, vagy hitelfedezetként betáblázott ingatlanok, a családtagok munkaereje, kapcsolati tőkéje, részvétele a vállalkozás megalapozásában, működtetésében. A vállalkozások indulásakor az erőforrások szűkössége volt jellemző. Ezért az indulásban, majd később a működésben, főleg a piacon maradásban a család *kapcsolati tőkéjének* igen fontos szerepe volt. Megfogalmazható hipotézis, hogy a családi erőforrásokat meghaladó szükséges pénztőke és a kapcsolati tőke jelentékeny hányada a székely falusi vállalkozásokba Magyarországról származott (vagy a vendégmunkán megtakarított pénzből, vagy a magyarországi partner tőkerészből).

Az induló falusi kisvállalkozások legfontosabb munkaerőforrása a családtagok munkaereje. A vállalkozásokban a családtagok dolgozhatnak főállásban, vagy ha más intézménynél, gazdasági szervezetnél alkalmazásban vannak a töredékidőt felhasználva besegíthetnek például az értékesítésben, a karbantartó vagy felügyeleti munkákban. A kézművességgel foglalkozó családi vállalkozásban, illetve az árufelvásárlással és forgalmazással foglalkozó kisvállalkozásoknál az esetek többségében természetes, hogy a család minden munkaképes tagja több-kevesebb időt dolgozik a vállalkozásban.

A nagycsaládi szervezetre, ennek patriarchális viszonyaira alapozott gazdasági szervezet sok példájával találkozhatunk a térségben. A család és a kis termelőszervezetek hasonló összefonódása előnyös minden résztvevőnek: a közös anyagbeszerzésnek alacsonyabb a költsége, az értékesítésben a nagy tételekben kötött szerződések biztonságot, kiszámíthatóságot jelentenek. Nemzedékek együttműködését családi keretben a vállalkozás sikeres működéséért a korondi

kiskereskedők, farkaslaki szénégetők, falusi vendégfogadással foglalkozó kisvállalkozók esetében is tapasztaltuk. Természetesen a tevékenységek sajátosságai határozzák meg az együttműködési formákat, a munkamegosztást.

b. Pénztőke

A vállalkozás indítására és a kezdeti időszakban a működtetésére fordított pénz leggyakrabban a családi tartalékokból, esetleg a család más kurrens jövedelemforrásainak befektetéséből jöhetett a vállalkozásba. A „termelünk/szolgáltunk és a jövedelmet visszaforgatjuk az újatermelésbe, lehetőleg őrizkedünk a hitelektől” modellt, a kilencvenes évek első felében általános volt a kisvállalkozások tőkeszükségletének biztosításában. A nyereség állandó visszaforgatása mellett erőforrás-növelő szerepe volt a vállalkozó túlmunkájának, a szigorú takarékoskodásnak, ennek része a gondosan beosztott alapanyag-fogyasztás.

Az induló tőkét a vállalkozók több esetben magyarországi vendégmunkával szereztek meg, vagy a magyar partner hozta a szükséges pénz jelentősebb részét. Néhány szakmában a magyarországi vendégmunka idején szerzett szaktudásnak is szerepe volt az önállósodásban: *„Amennyit ott kerestünk, még egy annyit a szakmai tapasztalat is megért. Ez az igazság.... A pénz pedig ebbe a szakmába úgy lehet keresni, ha benne dolgozol”* – mondta egy bútorasztalos vállalkozó.

A kisvállalkozók általában akkor fordultak bankkölcshöz, ha az induló vállalkozás tőkeigénye meghaladta a mozgósítható családi, rokoni erőforrásokat. A falusi vállalkozók nem megfontolások nélkül vágtak bele vállalkozásuk indításakor a bankhitelekbe. Azonban a kilencvenes évek elején az önállósodás eldöntésekor a hitelek törlesztési esélyeinek mérlegelésekor még hiányzott a gazdasági konjunktúra gyors változásainak tapasztalata: a vágató infláció és a rohamosan emelkedő kamatok. És arra sem számítottak a kisvállalkozók, hogy az állam tisztességtelen versenyhelyzetet teremthet a piacon, egyes közéleti cikkek termelésének, feldolgozásának támogatásával. Akik ebben az időszakban indultak és nagyobb hiteleket vettek fel, többen hitelcsapdába kerültek, voltak, akik megtorpanak, a hitelfedezetek áruba bocsátásával menekültek az adósságtól (ezeknek a kudarcoknak általában igen széles visszhangja volt, ami jelentősen hozzájárult a bankokkal szembeni általános bizalmatlansághoz). Másoknak a családot rendkívül megterhelő feltételek között sikerült törleszteni a kölcsönt.

Bár a drága hitelek és az infláció a kilencvenes évek elején-közepén elriasztották a kisvállalkozókat a bankkölcshöz, később az idegenkedést és óvatosságot a nyereséggel működő vállalkozások esetében legyőzte a vállalkozás folyamatos tőkeigénye. Bizonyos termelési kapacitás fölött a termelés-értékesítés zavartalan folyamatosságához, a piaci jelenlét biztosításához, kedvező piaci rések elfoglalásához, a gépek, berendezések vásárlásához ma már a falusi kisvállalkozók is banki hitelvonalakat használnak.

c. Kapcsolati háló

Az önállósodásban, piacon maradásban a kapcsolati háló is jelenthet támogatást, sőt, nehéz helyzetben mentőövet is. Az alább ismertetett, csőd felé süllyedő vállalkozásnak három tulajdonosa volt, talpra állításához a két társa tulajdonrészét kivásárló vállalkozó nem bankokhoz fordult, hanem a baráti kapcsolathálózatában mozgósítható pénztőkét használta. Ezt találta biztonságosabb és bizonyára olcsóbb megoldásnak. Kockázatot csak a tulajdonában lévő ingatlan hitelfedezetének mértékéig vállalt. *„Zuhantunk lefelé fokozatosan és elálltam – tehát világos volt, hogy tönkremegyünk – vagy hozzunk pénzt és megmondtam, hogy mennyit, mert akkor már egy hat év alatt egy tudásra ebben a szakmában szert tettem, hogy meg tudtam állapítani, hogy mi az, ami a túléléshez kell és mennyi pénzt kell befektetni, ahhoz, hogy megint helyzetbe kerüljünk, vagy pedig felejtjük el. Ők nem hitték, hogy a céget helyre lehet tenni, én felmértem, hogy mi az akkori vagyonom, amit pénzzé lehet tenni, annyit a barátaimtól kölcsön felkértem. Felmértem, ha mindent áruba bocsátok, akkor vissza tudom adni. Az egy irtózatos helyzet volt, azonnal kellett lépni. Akkor ezt megtettük, azután létezőnk.”* (40 éves vállalkozó férfi)

A vállalkozások nemcsak az informális kapcsolatokat hasznosítják, a formális intézményi hálózatok is nagyon fontosak lehetnek. Például a turisztikai vállalkozások sikeres piaci szerepléséhez nélkülözhetetlenek.

d.A munkaerő

Több falusi vállalkozó elégedetlen a helyi alkalmazottakkal. A leggyakoribb panasz, hogy képzetlenek és felelőtlenek, nem érzik magukénak a vállalkozást, nem érdekelték a minőségi munka végzésében és nehéz többlet teljesítményre ösztönözni. Ez alól kivételek azok a mikro- és kisvállalkozások, ahol a tulajdonosok is közvetlenül részt vesznek a termelésben. Ezek a kisvállalkozók körültekintőek, óvatosak a munkaerő alkalmazásában, az új munkaerő hosszú próbaidőszak után lesz végleges alkalmazott. Ezekben a 3-6 főt foglalkoztató gazdálkodó szervezetekben igen mérsékelt a munkaerő fluktuációja, ellentétben a 15-30 alkalmazottal dolgozó vállalkozásokkal.

A nem egy esetben *paternalista jellegű* viszony a vállalkozók személyi beállítódásától is függ, de a kölcsönös egymásrautaltság felismerése, a szakképzett munkaerő hiánya is döntő lehet bizonyos szakmákban. Ebben a viszonyban az alkalmazottak időnként - főleg ünnepek előtt – plusz juttatásokban részesülnek, ez lehet pénzbeli prémium vagy természetbeni juttatás. Ezenkívül, „kölcsönösen segítjük egymást” – alapon az alkalmazott munkaidő alatt is megoldhatja személyes ügyeit, nehéz helyzetekben (pl. hozzátartozók halálesete), szociális támogatásban is részesülhet. A fenti példákkal ellentétben a vállalkozó-alkalmazott kapcsolatban egészen más jellegű, feszültségekkel terhes viszonyváltozatok uralkodóak.

A vállalkozó és alkalmazott közti konfliktusok okai a vállalkozók szempontjából például a technológiai fegyelem elhanyagolása, jelenléti problémák, kiszámíthatatlanság és nem egy esetben a lopás a vállalkozó tulajdonából. Ezek a viszonyulás-formák egyrészt folyamatos felügyeletet is igényelnének a vállalkozó részéről. A több alkalmazottal dolgozó, más menedzseri, beszerzési, értékesítési feladatokkal elfoglalt vállalkozók nem tudják állandóan követni a termelési folyamatot. Ennek különleges hátrányai vannak azon vállalkozások esetében, amelyek tevékenysége az élelmiszertermelés. Nem véletlen, hogy a legnagyobb bizalomhiányra utaló ellenőrzési móddal – a nem csekély befektetést igénylő kamerás követéssel – is ebben az ágazatban találkoztunk.

Úgy vélhető, hogy vállalkozók és alkalmazottak homlokegyenest ellenkezően látják szerepeiket a vállalkozásban. Ami bizalomhiánynak, érdektelenségnek, passzív viszonyulásnak minősül egyik oldalon, a másikon lehet jól felfogott érdek, talán rejtett, kiszámított érdekérvényesítés, szűk keretek között őrzött biztonság, a saját világ védelme, vagy ennek vágya. A profitnövelésben, bővített újratermelésben érdekelt vállalkozó és a családi gazdasága ügyeit ennél fontosabbnak gondoló alkalmazott közötti alapvető habituális különbségek feszültségeket, konfliktushelyzeteket okoznak. Egy vállalkozó szerint az alkalmazottak „*úgy élték meg a dolgot, mint egy pótlehetőséget, pótcselekvésként élték meg a munkahelyet, habár ott kellett üljének tíz-tizenkét órát is. Neki a fontosabb az állatja és a mező. S ez egy bizonytalanságot adott a vállalkozásnak, szerződést kötöttél az üzlettel, de fennállt bármikor a veszélye annak, hogy nem tudod leszállítani az árut, mert akkor borjazott a tehene s akkor nem jött be, mert neki az fontosabb volt. Ez egy ilyen bizonytalanságot adott, amikor már úgy kellett volna működni mint vállalkozás. Kellott volna szerződéseket kötni és be is kellett volna tartani. Úgy látom mindegyik vállalkozó küszködik ezzel a környéken és minden vállalkozásban a legbiztosabb munkaerő, az ő saját maga, a vállalkozó. Tehát az általános, hogy a munkaerő bármikor cserben hagyhatja.*”

A vállalkozó-alkalmazott kapcsolat személytelen, formális jellege egy mezőgazdasági vállalkozó szerint nem vezet eredményekre: „*Én próbáltam első pillanattól szigorúbban, de rájöttem, hogy nem lehet. Nagyon kell egy ilyen emberséges arcot is adni ennek az egésznek, tehát nem lehet egy ilyen alárendelt-főnök munkaviszony, kellett egy ilyen emberebb arcot adni az egésznek. Az a formális viszony, hogy én vagyok a munkaadó s te a végrehajtó, az nem ment.*”

A kisvállalkozók életmódja

A helyszíni megfigyelések és az interjúk alapján a falusi vállalkozók életmódjáról, fogyasztási szokásairól kétpólusú kép alakult ki. Van egy igen vékony falusi vállalkozó réteg, amelynek életmódjára, társas időtöltési szokásaira, lakáskörülményeire a tüntető fogyasztás emblémája ragasztható. A lakásépítkezési stílusuk látható, sportszervedélyeik és más szabadidő-töltési formáik a helyi nyilvánosság, a köztudat részei. Előrebocsátjuk, nem sikerült ilyen életmódot folytató vállalkozóval interjút készíteni, céltudatosan nem is törekedtünk erre, mivel a vizsgálatunknak ebben a szakaszában úgy véljük, hogy a falusi vállalkozók alapsokaságának egy töredékéről van szó. E vékony falusi vállalkozói réteg a vállalkozások mérete, éves forgalma, a forgótöke nagysága, országhatárokon is túlnyúló piaci kapcsolatai alapján már nem a gyakran önfoglalkoztató mikro- és kisvállalkozások kategóriájába tartozik: a székelyföldi gazdasági környezetben erős középvállalkozóknak minősíthető.

Úgy látjuk a falusi kisvállalkozók nagy többségének életvezetési, idő- és jövedelemhasználati, pénzkezelési szokásaira határozottan a felhalmozás szempontú aszkézis jellemző. Gondolkodásmódjuk, gyakorlati cselekvéseik elsődleges célja a vállalkozás gyarapítása, ennek megfelelően alakul a mindennapi megfeszített munkatempó, a családi és személyes fogyasztás. Általános gazdasági, gazdálkodási ideológia a kisvállalkozások másfél évtizedes történetében a nyereség állandó visszaforgatása a vállalkozás növekedésének, vagy piacon maradásának biztosítására. Némi túlzással azt lehet mondani, hogy a falusi kisvállalkozók többsége vállalkozása foglya. A vállalkozók évek óta nem voltak szabadságon, többségük úgy véli, hogy az ellenőrzés, a termelés nyomon követése nem ruházható át más személyekre, a vállalkozás gazdasági egyensúlya annyira bizonytalan, hogy ha huzamosabb ideig felügyelet nélkül marad, csődhelyzet állhat elő.

A vállalkozók időbeosztása, a munkaidőn kívüli tevékenységei, a családra, háztartásra, társadalmi kapcsolatok ápolására fordítható idő átstrukturálódott. Ez az átrendeződés különösen a nő vállalkozók esetében – akik a hagyományos szerepeiket a családfenntartásban, háztartásvezetésben továbbra is teljesíteni szeretnék – jelent új helyzetet. A falusi vállalkozásokban a munkaidőt és a pihenés idejét a lokális társadalmi kötelekekből fakadó elkötelezettségek, a hagyományos ünnepi szokásrend is szabályozza.

A kisvállalkozások piaci kockázatai, a jogbiztonság hiánya, a kis méretükből adódó sérülékenysége is következményekkel jár a vállalkozók pénz- és anyagkezelési gyakorlatára. A kisvállalkozó másként tekint a pénzre, mint a bérből élő alkalmazott. A kisvállalkozónak a pénz nem tartalékolásra, az újabb bevételig kitartó beosztásra szánt jószág, hanem a vállalkozása holnap, jövőbeni működtetésének eszköze. Pénzét áruba, nyersanyagba fekteti, ezzel hosszabbítja meg vállalkozása életét: *„A kisvállalkozó alulról építi magát föl. Amelyik ügyes – nem arra értem amelyiket a szülei jól elindítsák, hogy autó s ház jó sok áru, a tehetősebb szülők –, de amelyik ügyes s talpraesett feleség van mellette, azok ha elindulnak, alulról magát fel tudja építeni. Illetve nem lesz milliárdos, hogy ennyi-annyi tőkét euróban felhalmozzanak a bankokban, hanem magát föntartsa, megél, valamivel magát tudja gyarapítani s a gyermekét tudja iskoláztatni ezzel általában megelégedik a házat a saját maga szintjére kiépíti. Jó autót vesz, hogy legyen jó eszköze, mint a jó szakembernek. Jó eszköze legyen, üzlete legyen, álljon melléje s dolgozzon, mint régebb is, hogy minden faluban volt egy pap, kántor, egy kerekes, kovács, ezek megélnék, de nem lesznek multimilliárdosok. Állandóan pénzüik van az áruban, s anélkül, hogy valaki ráerőszakolná, tudja azt, hogy ha nem vetek, akkor nem aratok. Ebben a felfogásban dolgozunk.”*

Az interjúkból lesűrhető következtetésünk, hogy a vállalkozás és a háztartás pénzügyei a mikrovállalkozások esetében nem különülnek el. A kis- és középvállalkozások pénzforgalmában a rendszeres fizetési kötelezettségek pl. hiteltörlesztések bankok, más gazdasági szervezetek felé, az alkalmazottak munkabére kényszerítő tényezők a pénzmozgás pontos követésére. A fenti példában szereplő kiskereskedőhöz hasonlóan keveredik a háztartás és a vállalkozás pénze a kézműves vállalkozónál is, de ez utóbbinál lényeges különbség, hogy a pénzt nyersanyagba, vagy áruba fekteti: *„Ez úgy van, hogy egy fiókba rakjuk s mikor kell onnan vesszük ki. De hát nincs*

annyink, hogy megteljen a fiók, amikor annyi pénz összekerül, akkor azt inkább anyagba fektetem. Mert abba az anyagba a pénz áll. Mondjuk most már egyébre nem kell adjak mert hálistennek van minden felszerelés, ami kell. Van, amikor anyagot veszek, van, amikor árut készletbe, de inkább anyagot. Azt megveszem s leteszem s ha nekem olyan áru kell akkor eladom.”

A kisvállalkozások egyensúlyát körültekintő kalkulációval, gondos előrelátással lehet fenntartani. Egy kézműves ezt a gondolkodásmódot így foglalta össze: *„Hát egyszer az, hogy pénz kell s ész kell. Ezt úgy lehet felfogni, hogy ez olyan ez a mesterség, mint egy család, mikor már a padlóra lekerült nehéz felkerülni a padlóról. Ez ha nem úgy dolgozik, hogy jusson is, maradjon is, ebben minden nap haladni kell, ahhoz, hogy a lépést tudja tartani. Minden nap csinálni kell, ha egy nap kiesik már vége. Mert voltak s lesznek ezután is szegényebbek, egy kicsit gazdagabbak s még gazdagabbak, ez mindenütt így van. Ez minden szakágban úgy van, hogyha az ember nem úgy osztja be, ahogy kell akkor padló.*

A falusi vállalkozók társadalmi szerepei

A vállalkozás és a helyi társadalom viszonyában komplex, sokrétű kapcsolat-szövevény azokban az esetekben szövődik, amikor a vállalkozás helyi nyersanyagot vásárol fel, munkaerőt a helyiek közül alkalmaz és részben a helyi piacra is termel, illetve szolgáltatásokkal van jelen. A vállalkozások és a helyi társadalom kapcsolatában ebben az esetben több „viszony-variáns” termelődik. E kapcsolat-típusnak változatos átmeneti formái léteznek, a kapcsolatok tartalma attól is függ, hogy a vállalkozó milyen szerepeket vállal fel a helyi társadalmi életben. Ha a vállalkozásnak komplex, sokrétű kapcsolata van a helyi társadalommal a vállalkozó és a vállalkozás a társadalmi figyelem középpontjában van. A vállalkozó részt vehet a helyi társadalmi problémák megoldásában, ugyanakkor jelenléte, tevékenységei problémákat, feszültségeket is gerjeszhetnek. Ennélfogva a harmonikus, felhőtlen viszonytól, a többé kevésbé kelletlen elfogadásig, továbbá a kirekesztő, agresszív gesztusokig a falusi vállalkozóknak változatos viszonyulásformákról van tapasztalatuk. E viszony alakulása soktényezős, interaktív folyamat, szerepe lehet a személyes beállítódásnak éppúgy, mint a vállalkozás tevékenységéből, a vállalkozó ambícióiból következhető érdekütközéseknek. Alább a helyi társadalmi-gazdasági környezettel komplex, sokrétű kapcsolatban lévő, többnyire helyi születésű vállalkozókkal szembeni viszonyulás- és magatartásmód változatokat foglaljuk össze.

A *népszerű* vállalkozó esetében a lakóközösség és a vállalkozó között harmonikus a viszony, a mindennapi kapcsolattartás mellett a vállalkozó a közösség felé önzetlen gesztusokat tesz. (Erre a viszonytípusra találtuk a legkevesebb példát).

A *partner* vállalkozó szoros gazdasági kapcsolatban van a kis helyi termelőszervezetekkel – családi gazdaságokkal, háztartásokkal – a kapcsolat kölcsönösen előnyös is lehet, a gazdasági tartalom mellett magatartásvezérlő, mintaadó dimenziója is lehet.

Az *érdekkijáró* vállalkozó felelőssége a lokális közösséghez fűződő elkötelezettségében gyökerezik: érdekvédelmi, érdekkijáró szerepet vállal. A vállalkozó nyilvánvaló társadalmi szükségletre válaszol: a falusi intézmények vezetői sok esetben nélkülözhetik az állami intézmények bürokrátaival szemben a helyi érdekek kiharcolásához szükséges tudást, kommunikációs készségeket: *„A közbirtokossági mozgolódások amikor megkezdődtek kértek a falutársaim, hogy álljak bele és segísem, én el is vállaltam ezt a feladatot, már akkor megmondtam, hogy meddig. Addig, amíg az erdők visszakerülnek, azután nem. Ezt el is vállaltam addig amíg az erdők visszakerültek, amikor átírták a közbirtokosságnak akkor megköszöntem a bizalmat és elmentem. Az én szerepem ebben inkább ilyen faltörő volt, az erdészeti hivatalokkal, a mérnökökkel vagy a megyei erdészet elnökével én voltam, aki vitáztam. A többiek egyrészt románul nem tudtak, másrészt idegenek voltak ilyen környezetben. Visszafogottak voltak, szerényebbek, gátlásosabbak, természetesen nem lehet elvárni egy kőművestől, aki közbirtokossági vezető is, hogy kiálljon és egyenlő partnerként vitázzon a hivatalokban, érveljen a köz érdekében (vállalkozó férfi, egyetemi diplomával).*

A *mintaadó vállalkozó* a helyi közösség életgyakorlatában, például a környezethez való viszonyban, vagy a gazdálkodási mentalitás átalakulásában kisebb-nagyobb változtatásokat elindíthat.

A *támogató vállalkozó* általában a helyi közösségi rendezvények, művelődési események támogatója, gyakran kezdeményezője. Van vállalkozó, aki a közösségépítést programszerűen fontosnak tartja és szilárd támogatási elvei alakultak ki a közösségi cselekvések segítésére, mások alkalmasszerűen támogatják a helyi rendezvényeket.

A falusi vállalkozó és a helyi intézmények viszonya

A vállalkozó és a helyi formális intézmények (polgármesteri hivatal, iskola, egészségügyi intézmény, egyház) illetve ezek képviselői közötti viszony-változatok sokfélék lehetnek. A változatok skálájának két végpontján a *passzív* és *aktív* viszonyulás-típusokat találjuk. Kizárólag formális, passzív a viszony például a betelepülő vállalkozó és a helyi intézmények között: a vállalkozó eleget tesz törvényes kötelezettségeinek, befizeti az adót a helyi polgármesteri hivatalnak, egyébként nem érdeklődik a helyi ügyek, elzárkózik a kezdeményezésektől, támogatásoktól, üzleti, társadalmi kapcsolatai általában a lokális szférán kívüliek. Társadalmi, szabadidős tevékenységeit is a lokális szférán kívül alakítja (pl. jelentős befektetéseket igénylő amatőr sportversenyeken vesz részt, távoli üdülőkön nyaral). Esetleg megkeresésre támogathat helyi rendezvényeket, de el is utasíthatja az ilyen jellegű kéréseket.

A környezetével aktív viszonyt ápoló vállalkozó más helyi szereplőkkel közösen vagy önállóan kezdeményez olyan akciókat, amelyekkel a helyi közállapotokon, intézményes viszonyokon változtatni akar. A helyi intézményekkel együttműködhet, de súlyos konfliktusokba is bonyolódhat az intézményekben dolgozókkal. A konfliktusok, feszültségek okai változatosak lehetnek, mégis körvonalazható néhány jellegzetes helyzet. Ha a vállalkozó ötleteivel, kezdeményezéseivel, esetleg elvárásaival behatol a helyi intézmény felségterületére, akcióinak leggyakoribb következménye az intézmény képviselőinek, alkalmazottainak elutasító, elszigetelő viszonyulása. Bár ez a vállalkozói beállítódás élénk közösségi tevékenységekben, szociális, kulturális támogatásokban is gyakran kifejezi viszonyát a lokalitáshoz, a formális intézmények képviselőinek elutasító viszonyulásába az is belefér, hogy szükséghelyzetekben is (helyi rendezvények anyagi fedezetének előteremtése) inkább mellőzi a vállalkozót, nem keresik támogatását. Ez a vállalkozótípus gyakran motivált, hogy bekerüljön a helyi intézmények képviselőibe (elsősorban a helyi tanácsba), úgy gondolja így több eszközzel küzdhet céljaiért.

A vállalkozó ellenséges környezetben

A vállalkozók elbeszélései alapján úgy véljük, az önállósodókkal szembeni általános attitűd alakulásában településszintű különbségek vannak (további mikroszintű vizsgálatokkal kellene ezt a kérdést elemezni). Azokban a falvakban, ahol az önállósodásnak széleskörű hagyománya öröklődött, a vállalkozót kevésbé érik kirekesztő gesztusok, társadalmi elfogadásába kevésbé keverednek negatív viszonyulások, mint az önállósodás gyenge hagyományát örökölt falvakban. Az elutasításnak, ellenszenvnek a csendes irigységtől, akár az agresszív tettelegesséig terjedő formái is lehetnek:

A vállalkozók és a helyi társadalom viszonya összetett mikrotársadalmi jelenség: segítheti vagy akadályozhatja a vállalkozások létrejöttét, majd működését. A falusi önállósodók általános tapasztalata, hogy a székely falu általában nem vállalkozásbarát környezet, nemcsak az idegen, a helyi társadalomból felemelkedő vállalkozó is igen gyakran ellenséges gesztusokkal, viszonyulásokkal szembesül. Nem vonatkozik ez a megállapítás – vagy csak kisebb helyi társadalmi csoportok attitűdjére érvényes – azokon a településeken, ahol a vállalkozók száma, társadalmi, gazdasági súlya nagy (pl. Korond, Farkaslaka, Zetelaka), és meghatározó szerepük van a település gazdasági, társadalmi életében.

A vizsgálat néhány összefoglaló következtetése

A vállalkozások többsége induláskor elsősorban a családi és társadalmi kapcsolatokban mozgósítható erőforrásokra alapozott: családi megtakarításokra, családtagok munkaerejére, a rokoni, baráti, szomszédsági kapcsolatokból, vagy magyarországi vendégmunkán szerzett pénztökére, információkra. A család a vállalkozások működésének, piacon maradásának, állandó erőforrása. A kisvállalkozások többsége „önmagát építette fel” a nyereség folyamatos újra befektetésével. Ebben a folyamatban a vállalkozók életmódja (munkaidő, kapcsolattartási formák, családi munkamegosztás) átalakultak. A vállalkozói lét átrendezi a hagyományos családi szerepeket. A falusi kisvállalkozások többsége a lokális és regionális piacok szereplője: egymás között felosztották a piacot, ebben a folyamatban feszültségek és együttműködések egyaránt tapasztalhatók. Jó néhány falusi vállalkozó az országos piacon is jelentkező termékeivel eladóként vagy felvásárlóként. Ezek a vállalkozók a globális piaci versenyhátrányokkal szembesülnek. A kisvállalkozások sérülékenyek, gazdasági egyensúlyuk bizonytalan.

A falusi kisvállalkozás nem fejlődik nagyvállalkozássá: növekedésének korlátai összetett tényező-együttesben gyökereznek (gazdasági mentalitás, biztonságra törekvés, kockázatkerülés, munkaerő-piaci viszonyok, a termékek, szolgáltatások színvonala). A szerző azt a – további vizsgálatok középpontjába állítható – hipotézist veti fel, hogy a kisvállalkozások tömeges megjelenése (pontosabban nagyobb sűrűsége) ott tapasztalható, ahol a falvak lakói jövedelemszerzési, munkaerő-piaci előtörténetükben nem kötődtek szorosan csak a mezőgazdasági termeléshez, ahol az önállóságnak, a településről jövedelemszerző céllal történő kimozdulásának – az időszakos családon kívüli munkavállalásnak, kiskereskedelmi tevékenységnek, – vagy valamely helyi kézműves tevékenységnek nemzedékek óta öröklődő hagyománya van. Röviden: nincs nyomasztó súlya az alkalmazotti státusz múltjának, a helyhez kötöttségnek, a földrajzi mobilitás az életgyakorlat része volt nemzedékek óta.

A vizsgálat egyik, újnak számító felismerése az volt, hogy a székely falusi vállalkozók is tapasztalják a globális piaci versenyhátrányokat: termékeikkel a közép-európai és távol-keleti árukkal kell versenyezniük a hazai piacokon. A külföldi áruk versenye értékesítési és termelési stratégiák változtatására, rugalmas alkalmazkodási, adaptációs lépésekre kényszeríti a falusi vállalkozókat. A liberalizált piacon a külföldi termékek versenye, a falusi telephely hátrányai szintén korlátozó tényezői a vállalkozások fejlődésének. A bizonytalan piaci helyzetet – különösen a szűk piaci szegmensen jelen lévő kisvállalkozók – a több lábón állás stratégiájával, többféle tevékenységgel igyekeznek kivédeni. A falusi vállalkozók két eltérő logikájú rendszert kapcsolnak össze: a szociokulturális környezetet és a piacot. Gazdasági aktivitásaik egy része a piaci feltételek között, a másik a lokális társadalmi mezőben bonyolódik.

Irodalomjegyzék

- BIRÓ A. Z. – GAGYI J. – OLÁH S. (1994): Gazdálkodási gyakorlat a Székelyföldön. A paraszti mentalitás működése a gazdálkodásban és korlátozó szerepe a piacgazdaság kialakulásában. *Antropológiai Műhely*, 4(1), 7-39.
- BIRÓ A. Z. – BODÓ J. – GAGYI J. – TÚROS E. (1994): Szocialista urbanizáció a hetvenes-nyolcvanas években. Az átmeneti életformákban működő stabilizációs stratégiák vizsgálata a Csíki-medencében. *Antropológiai Műhely*, 2(5), 81-94.
- BIRÓ, A. Z. – BODÓ, J. – GAGYI, J. – TÚROS, E. – OLÁH, S. (1995): Economic Elite in the Székely Country – 1993. Summary of a Descriptive Report. *Review of Sociology*, 1, 143-155.
- BODÓ J. (szerk.) (1996): *Elementünk? Székelyföldi életutak*. Csíkszereda, Pro-Print Könyvkiadó.
- BODÓ J. (2004): „Így kollektivizált minket...” *Kulturális antropológiai elemzés két székelyföldi településről*. Helyzet Könyvek, KAM – Regionális és Antropológiai Kutatások Központja, Csíkszereda, Pro-Print Könyvkiadó.

- BODÓ J. (2008): Diskurzusok és életutak a migráció tükrében. Scientia Humana, MTA PTI, Budapest.
- INS DIRECȚIA JUDEȚEANĂ DE STATISTICĂ HARGHITA (2002): Breviar Statistic Județul Harghita în cifre.
- KAM (2004): *Székelyföldi háztartásvizsgálat*. KAM – Regionális és Antropológiai Kutatások Központja. Kézirat.
- KAM (2011): *Székelyföldi háztartásvizsgálat*. KAM – Regionális és Antropológiai Kutatások Központja. Kézirat.
- LAKI L. – BIRÓ A. Z. (2001a): A globalizáció peremén. Kunhegyes térsége és a Csíki-medence az ezredfordulón. *Európa Tanulmányok 6.*, Budapest: MTA Politikai Tudományok Intézete.
- LAKI, L. – BIRÓ, A. Z. (2001b): On the Edge of Globalisation. *Central European Political Science Review*, 2(5), 185-218.
- OLÁH S. (1996): A székelyföldi migráció előtörténetének áttekintése. In: Bodó J. (szerk.) *Elmentünk? Székelyföldi életutak*. Pro-Print Könyvkiadó, Csíkszereda, 15-36.
- OLÁH S. (2004): Modernizációs törekvések a Székelyföldön, 1940-1944. In: *Nemzet a társadalomban*. Budapest: Teleki László Alapítvány, 133-150.
- OLÁH S. (2007): Szakmai szintézis a székelyföldi vállalkozói szféra másfél évtizedes változási folyamatairól a kutatási programok és szakmai publikációk eredményei alapján. Kézirat, KAM – Regionális és Antropológiai Kutatások Központja, Csíkszereda.
- SCHUMPETER, J. A. (1934): *A gazdasági fejlődés elmélete*. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.