

Kovály Katalin

AZ ETNIKAI KAPCSOLATI
TŐKE FÖLDRAJZA

Kovály Katalin

AZ ETNIKAI KAPCSOLATI TŐKE FÖLDRAJZA

Ukrajnai vállalkozók
a transznacionalitás útján

Gondolat Kiadó
Budapest, 2024

A kötet megjelenését a Magyar Tudományos Akadémia támogatta.



A kötet Kovály Katalin *Az etnikai kapcsolati tőke szerepe
a vállalkozások térszerveződésében kelet-közép-európai
befektetések példáján* című
PhD-értekezésének felhasználásával készült

ELTE TTK Földtudományi Doktori Iskola, Földrajz–Meteorológia Program
CSFK Földrajztudományi Intézet

Témavezető:

Prof. Dr. Kocsis Károly, az MTA rendes tagja,
a HUN-REN CSFK FTI igazgatója

Szakmai lektorok:

Csata Zsombor • Gyuris Ferenc • Molnár József

© Kovály Katalin, 2024

Minden jog fenntartva. Bármilyen másolás, sokszorosítás,
illetve adatfeldolgozó rendszerben való tárolás
a kiadó írásbeli hozzájárulásához van kötve.

www.gondolatkiado.hu
facebook.com/gondolat

A kiadásért felel Bácskai István
Szöveggondozás Eöry Zsófia
A borítót tervezte Fogarasi Hunor
Tördelés Lipót Éva

ISBN 978 963 556 517 7

TARTALOM

SZERZŐI ELŐSZÓ	9
1. BEVEZETÉS	11
1.1. Problémafelvetés, szakirodalmi előzmények	11
1.2. A kutatás célkitűzései, kérdései	16
1.3. A kötet felépítése	17
1.4. Fogalommeghatározás	19
1.5. Kutatási módszerek, adatbázis	21
1.6. A vizsgálati terepek kiválasztása, általános jellemzése, összefüggésben a kutatás fő hipotéziseivel	28
2. ELMÉLETI KERETEK	33
2.1. A társadalmi tőke fogalma és erőforrásai	33
2.2. A kapcsolati tőke és az etnikai kapcsolati tőke fogalma és erőforrásai	38
2.3. A kapcsolati tőke szerepe a gazdaságban	39
2.4. Az etnikai kapcsolati tőke szerepe a gazdaságban	41
2.5. A migráns vállalkozások és a társadalmi tőke koncepciója	43
3. AZ ETNIKAI KAPCSOLATI TŐKE SZEREPE A VIZSGÁLT VÁLLALKOZÁSOK TEVÉKENYSÉGÉBEN	51
3.1. „A mai világban minden a kapcsolatokon, az ismeretségen múlik”: külföldi befektetők telephelyválasztási döntéseinek jellemzői Kárpátalján az informális etnikai kapcsolatok tükrében	51
3.2. „Kapcsolatok nélkül is meg lehet lenni, csak sokkal nehezebben”: az etnikai kapcsolati tőke szerepe a kárpátaljai magyar vállalkozások tevékenységében a Beregszászi járás példáján	77
3.3. „A kapcsolatok mindenhol jól jönnek”: az etnikai kapcsolati tőke szerepe a csehországi ukrán vállalkozók befektetési tevékenységében és vállalkozásaik térszerveződésében	111

4. VÁLSÁGOK SZORÍTÁSÁBAN. TÁRSADALMI-GAZDASÁGI FOLYAMATOK KÁRPÁTALJÁN AZ OROSZ–UKRÁN HÁBORÚ ÁRNYÉKÁBAN	137
4.1. Reziliencia és vulnerabilitás: a kárpátaljai magyarságot érintő társadalmi-etnikai változások az orosz–ukrán háború hatására	137
4.2. Az etnikai kapcsolati tőke felhígulása?	153
4.3. Összegzés	156
5. KONKLÚZIÓK	159
6. FELHASZNÁLT IRODALOM	169
7. MELLÉKLETEK	191
7. ÖSSZEFOGLALÓ	207
8. SUMMARY	209
9. PE3IOME	211

*„Van egy ilyen ukrán mondás:
a barátomnak mindent, a többieknek meg a törvényt.
Ez tökéletesen igaz az üzleti életben is.
Ezért jó, ha vannak barátok, ha vannak kapcsolatok.”
(A19)*

SZERZŐI ELŐSZÓ

Jelen monográfia ukrainai vállalkozók körében végzett, csaknem 15 év empirikus kutatása alapján mutatja be az etnikai kapcsolati tőke, a transznacionális kötődések vállalkozásokban betöltött szerepét és azok földrajzi sajátosságait. Továbbá pillanatfelvételt nyújt az orosz–ukrán háború okozta társadalmi-gazdasági változásokról Kárpátalján.

A kötetben foglalt kutatás célja annak feltárása, hogy az informális és a formális etnikai kapcsolatok milyen szerepet töltenek be a vizsgált országok (Ukrajna és Csehország) eltérő gazdasági környezetében működő és a különböző etnikai csoportok által működtetett vállalkozói tevékenységekben, azok térbeli szerveződésében. A kötet további célja az etnikai kapcsolati tőke fogalmának meghonosítása a magyarországi geográfiában és a szélesebb értelemben vett társadalomtudományok terén.

A munkában fontos szerepet kap a kutatás témáját érintő elméleti koncepciók – kiemelten a kapcsolati tőke – angolszász, magyar és keleti szláv irodalmának részletes bemutatása, összevetése. A vizsgálat empirikus lábát az a 80 félig strukturált interjú nyújtja, amelyeket Kárpátalján befektető külföldi, kárpátaljai magyar, kárpátaljai ukrán, valamint Csehországban élő ukrán vállalkozókkal, az adott közösséghez köthető társadalmi és szakmai szervezetek képviselőivel, továbbá ukrainai, magyarországi és csehországi szakértőkkel készítettem. A munka – a releváns statisztikai adatok feldolgozásán túl – tematikus térképek segítségével ábrázolja a vizsgálat homlokterében álló etnikai közösségek által működtetett vállalkozások telephelyeit. A térképek által – az adatközlők véleményével kiegészítve – feltárára kerül, hogy milyen szerepet játszik a transznacionális etnikai kapcsolatok hálózata a vizsgált vállalkozások térszerveződésében, hogyan befolyásolja a vállalkozások indítását és működését.

A monográfia tehát – reményeim szerint – úttörő szerepet vállal a magyar nyelvű geográfiai írárok sorában: komparatív módon tárja fel az egyes autochton és allochton közösségek általi tőkebefektetések és az etnikai viszonyrendszerek korrelációit az etnicitás és a kapcsolati tőke összefüggéseinek földrajzi szempontú elemzésével.

A kutatás egy újszerű próbálkozás arra, hogy megértsük, hogyan működik az etnicitás mint társadalmi tőke az őshonos etnikai-nyelvi csoportok között, és melyek a fontosabb eltérések a bevándorló közösségek gazdasági integrációs kísérleteihez képest. A kötetben foglalt kutatás a kapcsolati tőke koncepciójának recens társadalomtudományi vitáihoz járul hozzá, a társadalomföldrajz szemszögéből közelítve meg a kérdéskört, rávilágítva arra, hogy az etnikai kapcsolati tőkének markáns földrajzi sajátosságai vannak.

Az utóbbi évek geopolitikai eseményei a nemzetközi figyelem fókuszába állították Ukrajnát. Nemcsak az Oroszországgal fennálló háborús viszonya és az EU-ba való törekvési szándékai miatt értékelődik fel szerepe, de az ukránosító politikák, valamint az ezekből fakadó társadalmi folyamatok különös jelentőséget adnak az országban élő etnikai kisebbségek – így a magyarok – tudományos vizsgálatának is. Az ukrain gazdaság permanensnek bizonyuló hanyatlása pedig évtizedek óta az ukrán állampolgárok tömeges beáramlását eredményezi az EU országaiba, ahol sokszor aktív gazdasági tevékenységet folytatnak, transznacionális vállalkozókká válva. Éppen ezért az ukrán migráns közösségek – így a migráns vállalkozók – tanulmányozása szintén időszerű.

Noha Kárpátalja földrajzilag távolabb helyezkedik el a háborús cselekmények gócpontjától, jelentős változások zajlanak e régióban is. A társadalmi-politikai bizonytalanság, a gazdasági helyzet deprimálódása, a háború okozta félelem és kilátástalanság a korábbinál is magasabb szintre emelte az elvándorlást a megyéből, a harci cselekmények elől Kárpátaljára menekülő és tartósan ott maradó ukrán ajkú népesség pedig jelentősen átalakíthatja a régió társadalmi-etnikai folyamatait. Éppen ezért ezen folyamatok bemutatása különösen aktuális.

Szeretném köszönetemet kifejezni a szakmai lektoroknak és azon csehországi, ukrainai és magyarországi kollégáknak, akiknek számtalan hasznos tanácsa, kritikai meglátása és biztatása segítette előrehaladásom, gazdagította tudásom. Köszönettel tartozom a CSFK Földrajztudományi Intézet kartográfusainak, akik vállalták a térképi ábrázolások magas minőségű elkészítését. Hálával tartozom a családomnak és a barátaimnak, az ő szeretetük, türelmük és gondviselésük nélkül ez a kötet nem jöhetett volna létre. Végezetül köszönet illeti azon interjúalanyaimat, akik válaszaikkal segítették a kutatásaimat.

Budapest–Beregszász, 2024. február

Kovály Katalin

1. BEVEZETÉS

1.1. PROBLÉMAFELVETÉS, SZAKIRODALMI ELŐZMÉNYEK

„*A mai világban minden a kapcsolatokon, az ismeretségen múlik*” – kezdi interjúpartnerem a beszélgetést, megismerve a kutatásom tárgyát és céljait. Alapvető tény, hogy a kiterjedt kapcsolatokkal rendelkező személyek (és közösségek) könnyebben boldogulnak az életben, gyorsabban jutnak információkhoz, vagy eredményesebben végzik mindennapi tevékenységüket. Nincs ez másként az üzlet világában sem. „*A sikeres vállalkozás kulcsa maguk a kapcsolatok*” – mondja egy másik interjúalanyom. Mindezt számos nemzetközi kutatás is bizonyítja, amelyek szerint a kapcsolati tőke a vállalkozások egyik alapvető erőforrása, hatékony kihasználásával az egyes vállalati szereplők gazdasági előnyökre tehetnek szert (Light 1984; Light, Dana 2013; Light, Gold, 2000; Perreault et al. 2007). A kapcsolati tőke nagysága és hatékonysága azonban országonként, sőt régióként is eltérő lehet, így azt a különböző földrajzi egységeken keresztül célszerű vizsgálni. Tehát a kapcsolati tőkének térbeli, azaz földrajzi sajátosságai is vannak.

A kutatás az etnikai kapcsolati tőke szerepét vizsgálja a vállalkozások indításában és működtetésében, valamint ezen kapcsolatok összefüggéseit a térbeli fekvés, a társadalmi-etnikai struktúrák között, ukrainai befektetések példáján. A kötetben a kapcsolati tőke térbeli eltéréseire, valamint ok-okozati összefüggéseire világítok rá különböző országok (Ukrajna és Csehország) eltérő gazdasági környezetében működő, autochton és allochton etnikai csoportok befektetési tevékenységeinek példáján. A kutatás keretein belül elsősorban a kapcsolati tőkét vizsgálom, azonban a témához szorosan kötődik a társadalmi tőke fogalma is, ugyanis a kapcsolati tőkét – a magyarországi szakirodalommal összhangban – a társadalmi tőke egy összetevőjének tekintem, ezért a társadalmi tőke koncepcióját is részletesen tárgyalom (erről bővebben lásd lentebb a *Fogalommeghatározás* című alfejezetet).

Annak ellenére, hogy a társadalmi és ezen belül a kapcsolati tőke kiemelkedően fontos szerepet játszik a különböző társadalmi-gazdasági területeken a társadalmak és az egyének szintjén is (például a társadalmi egyenlőtlenségek vagy a társadalmi kirekesztés terén), a téma vizsgálata méltánytalanul háttérbe szorult a földrajztudományon belül. A legtöbb geográfiával foglalkozó írásban elutasítják vagy alulérté-

kelik a társadalmi tőke koncepcióját annak korlátozott és nehezen megbecsülhető értéke, valamint képlékeny definíciója miatt (Das 2004; DeFilippis 2001; Holt 2008; Radcliffe 2004). Azonban az utóbbi években a társadalmi tőke tanulmányozása egyre szélesebb teret hódít a társadalomföldrajz ágazatán belül is (Houston et al. 2005). Az empirikus kutatásokból ugyanis világossá vált, hogy azok a normák, amelyek mentén a társadalmi tőke kifejlődik, a térben változnak (Duncan, Smith 2002) és átalakulnak (Butler 2004), új távlatokat nyitva a társadalmi tőke térbeli kontextusainak vizsgálatára (Holt 2008). Capello és Faggian (2005), valamint Camagni (2008a) a kapcsolati tőkét a gazdasági szereplők közötti együttműködésekben, a tudástranszferben és a tapasztalatcserében látták, melyek nemcsak egyes vállalatok, de települések, régiók és országok szintjén is megvalósulhatnak. Camagni (2008b) szerint a regionális fejlődés mozgatórugója maga a kapcsolati tőke. Tóth (2013) pedig úgy gondolja, a kapcsolati tőke olyan erőforrások együttese, illetve ezek térbeli összekapcsolódása, melynek nagysága és hatékonysága a különböző földrajzi terekben (települések, térségek, országok) eltérhet.

A kutatás témája a szociológiai tudományhoz, a közgazdaság-tudományhoz, a politikatudományhoz, valamint a regionális tudományhoz is közel áll, ötvözve ezen tudományterületek szakirodalmát, fogalommeghatározásait és módszereit. A kiadványban foglalt kutatás multidiszciplinaritásából kifolyólag a földrajztudományon belül is több ágazathoz kapcsolható, így például az etnikai földrajzhoz, a gazdaságföldrajzhoz és a politikai földrajzhoz is. A téma relációjában ezen tudományterületek foglalkoznak az etnikai és a migrációs folyamatokkal, a határokon átívelő beruházási és a vállalkozói tevékenységgel, valamint ezek térbeli interpretációival.

A tőke és a térbeliség összekapcsolódása nem új keletű fogalom a földrajztudományon belül, hiszen a tőkemozgások, a befektetések regionális dimenziói számos társadalomföldrajzi kutatás, térképi megjelenítés középpontjában állnak. A térbeliség a gazdasági folyamatok alapvető kérdése, így a gazdaságföldrajz a kapitalizmus kibontakozása óta jelentős szerepet játszik ezen folyamatok leírásában. A regionális elemzések során arra keresik a választ, hogy a társadalmi-gazdasági jelenségek milyen sajátosságokat mutatnak a különféle térbeli dimenziókban, továbbá azt, hogy a térbeli viszonyok miként határozzák meg ezen társadalmi-gazdasági folyamatok szerkezetét, szereplőit és fejlődését. A hazai és külföldi befektetések, a telephelyválasztás vizsgálata során a klasszikus telepítő tényezők mellett a térbeliség kérdése is folyamatosan jelen van. Eszerint a vállalkozások sikerét jelentősen befolyásolja az, hogy milyen környezetben, milyen térbeli viszonyok között működnek, tehát függenek a helyi vagy a térségi sajátosságoktól is.

A térbeliség és a kapcsolati tőke összefüggéseivel is egyre több nemzetközi kutatás foglalkozik (Dünne 2005; Kalnins, Chung 2006; Porter 2000). Földrajzi szempontból leginkább a vállalatok hálózatosodását, transznacionálissá válását és a kapcsolati tőke e folyamatokban játszott szerepét vizsgálják. A globálissá váló világgazdaság-

ban a határok lebomlásával, a közlekedés és a technológia fejlődésével, a határon átívelő mozgások intenzívvé válásával az egyes országok közötti kulturális-gazdasági együttműködések egyre szélesebb teret hódítanak, így felértékelődik a térségek szerepe a vállalatok, a versenyelőnyök és az üzleti környezet kölcsönhatásában (Savanya 2013). Ennek eredményeként egyre nagyobb számban jelennek meg olyan vállalkozások, amelyek országokon átívelő gazdasági tevékenységet folytatnak. Mindez magával vonta a transznacionális tér és a transznacionális vállalkozó fogalmának kialakulását is. A határokon átívelő mozgások révén azonban már nemcsak a pénztőke vándorol az országhatárokon át, de teljes népcsoportok, kultúrák, nyelvek, identitások is, amelyek a bevándorló csoportok által beépülnek és megtelepszenek a befogadó ország társadalmába, átformálva ezzel a befogadó ország földrajzi terét (Dünne 2005).

A befektetések motivációiról, a vállalatok transznacionalitásáról szóló elméletek igen széles körűek, azonban nem létezik egyetlen olyan elmélet sem, mely az investíciók háttérét átfogóan megmagyarázza. Ennek eredményeként a különböző elméletek fúziójával kísérlik meg feltárni azokat (Halmos 2011: 42.; Imre 2013: 25.). A vállalatok nemzetköziesedését vizsgáló közgazdasági szemléletű telephelyelméletek a 20. század közepétől jelentek meg, és elsősorban Agarwal (1980) munkássága által váltak széleskörűen ismertté (Imre 2013). Azonban a közgazdasági telephelyelméletek klasszikusának Dunning (2000) paradigmaelmélete számít, „amely a korábbi elméletek szintéziseként arra a megállapításra jutott, hogy a beruházó vállalatnak rendelkeznie kell tulajdonspecifikus és internalizációs előnyökkel, a fogadó országnak pedig telephelyi előnyökkel ahhoz, hogy a közvetlen külföldi tőkebefektetés megvalósuljon” (Imre 2013: 25.). A kis- és középvállalatok transznacionális tevékenységeinek intenzívebbé válásával az elméletek újabb csoportja jelent meg, melyekben a személyes kapcsolatok fontosságát hangsúlyozták (Imre 2013). Ugyanis a beruházási tevékenység egyike azon regionális együttműködéseknek, valamint kapcsolatok rendszerének, amelyek jelentős mértékben befolyásolják egy adott térség gazdasági kapcsolatait, kereskedelmi hálózatának alakulását. Ezen hálózatok fő mozgatórugói a személyes kapcsolati hálók, ezáltal befolyásolják az egyes vállalatok telephelyeinek területi elhelyezkedését is. „A globális világ gazdaságtanának paradoxonát, az úgynevezett globális-lokális paradoxont, Porter (2000) fogalmazta meg, mely szerint a gazdasági folyamatok globalizálódása mellett a vállalati stratégiák kulcstevékenységeit a földrajzi koncentráció jellemzi. A versenyben való helytállás keretében olyan lokalitásokat választanak kulcstevékenységeiknek, melyek máshol nem elérhető tényezőket, versenyelőnyöket kínálnak a vállalatok számára” (idézi: Savanya 2013: 151.). E folyamatok során, a telephely kiválasztásában főként az interperszonális kapcsolatokat, azaz kapcsolati tőkéjüket hívják segítségül (Savanya 2013). A földrajzi közelség (vagy távolság) pedig kulcsfontosságú e kapcsolatok fenntarthatóságának szempontjából (Kalnins, Chung 2006).

Jelen kutatásban különös hangsúly helyeződik az etnikai kapcsolatok szerepére az egyes etnikai csoportokhoz köthető vállalkozások térbeli szerveződésében, telephelyeik kiválasztásában, amelyeket tematikus térképek segítségével szemléltetnek. Idekapcsolható az etnikai térképezés hagyománya, mely hosszú időkre nyúlik vissza. Kelet-Közép-Európában főként a háborús időszakok lezárultával, a gyakori határváltozások és a lakosságcserek eredményeként végbement etnikai arculatváltások hatására készültek nagy számban etnikai térképek. Az etnicitás kutatásában ma is nagy szerepet kap az etnikai dinamika térbeli aspektusainak vizsgálata (Keményfi 2010). A Kárpát-medencében lezajló etnikai folyamatokat, az elmúlt évtizedek népességváltozásait a Magyar Tudományos Akadémia Földrajztudományi Intézete¹ Kocsis Károly vezetésével folyamatosan vizsgálja és térképezi (a teljesség igénye nélkül, például: Kocsis, Kocsisné Hodosi 1991; Kocsis et al. 2006; Kocsis, Tátrai 2015, Kocsis 2021: MNA, Társadalom).

Az etnicitás és a gazdaság közötti kapcsolatok tanulmányozása az elmúlt években kezdett intenzívebbé válni. Széles körű szakirodalom (Csata 2015; 2022; Edwards et al. 2015; Gedajlovic et al. 2013; Light, Dana 2013; Shi et al. 2015; Schwarcz 2021) foglalkozik az etnikai sokszínűség és a gazdasági növekedés korrelációjával, valamint azzal, hogy az egyes területeken élő etnikai csoportok nyelvi, kulturális és társadalmi viszonyai hogyan befolyásolják az adott térség gazdasági tevékenységét (Csata 2015; 2018). Korábbi kutatások megállapították, hogy az etnikai sokszínűség mind negatív (a túlzottan zárt rendszerben működő etnikai közösségek kizárhatják magukat a más társadalmi csoportokkal való kooperációból, ez pedig magánjavak termelésére ösztönzi a résztvevőket, a kollektív cselekvésre való hajlam alacsony. Így növelik adott helyszín informális gazdaságát, kevesebb adót fizetnek, ebből kifolyólag a közintézmények, közszolgáltatások minősége is gyengébb), mind pozitív (nyelvismeret, kreativitás, innovatív gondolkodásmód, társadalmi lojalitás) hatást gyakorolhat a gazdaság egészére nézve (Csata 2015). Csata (2015: 14.) amellett érvel, hogy az „etnikai diverzitás és a gazdasági fejlődés kapcsolatának pozitív vagy negatív kimenetelét alapvetően a demokratikus intézmények fejlettsége határozza meg. Jelentős különbségek lehetnek azonban egy hasonló berendezkedésű társadalmon belül is, az egyes kisebbségek kulturális jellegzetességei és társadalomszerveződési mintázatai eltérő gazdasági stratégiákhoz és kimenetekhez vezetnek.” A nemzetközi szakirodalomban konszenzus van annak terén, hogy az etnikai sokszínűség hatékony kezelésére leginkább a fejlettebb demokráciák képesek (Collier 2000). Míg az afrikai országokban az etnikai diverzitás inkább nehezíti a gazdasági fejlődést, addig a nyugati társadalmakban végzett kutatások alapján (például USA,

¹ 2023-tól a hivatalos megnevezése: HUN-REN Csillagászati és Földtudományi Kutatóközpont, Földrajztudományi Intézet.

Nyugat-Európa) az etnikai sokszínűség jó hatást gyakorol a vállalkozások produktivitására (Csata 2015).

A társadalmi (és ezen belül a kapcsolati) tőke kutatásaiban gyakran alkalmazzák a bevándorló csoportok vizsgálatát, ugyanis a külföldi születésű személyeket elemezve lehet a leginkább megmutatni, hogy a kontextuális tényezők milyen hatást gyakorolhatnak az egyének gazdasági cselekedeteire, amelyeket Aldrich és Waldinger (1990) *lehetőségstruktúrákként* (*opportunity structures*) definiált. Utóbbinak egyaránt részei az ország jogi környezete, a piaci lehetőségek és a kisebbségi közösség jellemzői is. Az otthon szerzett tudás ugyanis elértéktelenedik a befogadó ország munkaerőpiacán, ezért a bevándorlók gazdasági sikeressége javarészt azoktól a struktúráktól függ, amelyeknek részévé váltak, különösképpen saját közösségük jellemzőitől (Portes, Sensenbrenner 1993).

A magyarországi társadalomkutatásokban a kapcsolati tőke vizsgálata főleg a rendszerváltás éveit követően erősödött fel. A piacgazdaságba való átmenet során felvetődött a kérdés, hogy vajon a kádári korszakra jellemző informális kapcsolati hálóknak visszaszorul-e a jelenlétük a társadalmi-gazdasági folyamatokon belül (Angelusz, Tardos 1998). Sik (1994) a rendszerváltás utáni korszakot illetően a kapcsolati tőke szerepének növekedését vetítette elő a nem piaci mechanizmusok jelentőségének tartós fennmaradása mellett, ugyanakkor kiemelte a rokoni, baráti kapcsolatok fontosságát. A rendszerváltó elitek kialakulásával foglalkozó szakirodalom szintén fokozott figyelmet szentelt a kapcsolati hálók vizsgálatának (Angelusz, Tardos 1998).

Magyarországon és a Kárpát-medencei² magyar szakirodalomban a társadalmi (és ezen belül a kapcsolati) tőke vizsgálata azonban főként a migrációval kapcsolatos kutatásokban (Gödrö 2007; 2008; 2010; Sik 1994; 2006; 2020), esetlegesen a befektetések hatékonyságának elemzése során (Czakó 1997; Csata 2015; Csata et al. 2011; Kuczi 1996; 2000) kerül előtérbe. A kapcsolati tőke szociológiai vizsgálata általában arra irányul, hogy a kapcsolati hálókön keresztül hogyan szerveződnek a migrációs útvonalak, a potenciális migráns céllálomások, valamint arra, hogy az egyes bevándorló csoportok hogyan illeszkednek be a befogadó ország társadalmába, hogyan találnak maguknak munkát informális kapcsolati hálójukon keresztül. Gödrö Irén (2007; 2008; 2010) a magyarországi bevándorló csoportok kapcsolati tőkéjét és a kapcsolathálózatok jelenlétét vizsgálta. Sik Endre a kapcsolati tőke szociológiai aspektusait elemzi (1994; 2006; 2012), leginkább a migránsok kapcsolathálózatán keresztül, továbbá a kapcsolati tőke hatásait vizsgálja a magyar társadalom különböző szegmenseiben (2012). Albert és Dávid (2004) a kapcsolati

² A Kárpát-medencei-t következetesen mindenütt nagy kezdőbetűvel használom a munkában, mert így szerepel a magyar nemzetpolitikai dokumentumokban (Magyar Nemzetpolitika 2011), továbbá megfelel a magyar helyesírás szabályainak is (A magyar helyesírás szabályai 2015).

tőke etnikai dimenzióit vizsgálta roma–magyar metszetben, míg Csizmadia (2015) az osztályszerkezeti aspektusait vette górcső alá. Értelmezésében „a kapcsolatok az innovációhoz szükséges áramlási csatornák, amelyek lehetővé teszik az erőforrások terjedését, megosztását és kooperatív összekapcsolását” (Csizmadia 2011: 258.). Az Orbán–Szántó (2005) szerzőpáros a társadalmi tőke történeti jelentésváltozásait mutatja be, Bartus (2001) pedig az informális álláskeresés magyarázatára használta a társadalmi tőke koncepcióját. A gazdaságszociológiában Csata Zsombor foglalkozik a társadalmi tőke vállalkozásokra gyakorolt hatásaival, továbbá az etnicitás és a gazdaság korrelációjával (Csata 2015; 2018; 2022; Csata et al. 2011). Lengyel (1998; 2002) a kisvállalkozói sikerek, míg Lengyel és Szántó (2005) a gazdasági élet szociológiájáról értekezik. Imre Gabriella (2013) közgazdász azt vizsgálta, hogy a magyar érdekeltségű külföldi befektetések hátterében a profitszerzési motívumokon kívül meghúzódtak-e olyan egyéb tényezők, mint például a rokoni vagy korábbi üzlettársi kapcsolatok. Meg kell említenünk azt is, hogy a magyar nyelvű szakirodalomban általában a kapcsolati tőkére mint a társadalmi tőke egyik elemére tekintenek, és olykor hálózati tőkeként is emlegetik (Gödri 2007).

Láthatjuk tehát, hogy a társadalmi és a kapcsolati tőke etnikai dimenzióinak gazdasági fejlődésre gyakorolt hatását hazánkban eddig főként szociológiai vagy közgazdaságtani szempontból tárgyalták. A magyarországi társadalomföldrajz csekély figyelmet fordított a jelenség térbeli vonatkozásainak, földrajzi dimenzióinak feltárására (Kovály, Čermáková 2016; Kovály 2018; 2019; 2021) – ez a téma alaposabb vizsgálatát indokolja.

Jelen monográfia új szemléletű kutatással gazdagítja a témával kapcsolatos eddigi társadalomföldrajzi vizsgálatokat, az etnicitás és a kapcsolati tőke összefüggéseinek földrajzi szempontú elemzésével. A hazai geográfiában eddig ugyanis nem jelent meg olyan írás, mely komparatív módon, több ország talaján, több etnikai csoportot összehasonlítva vizsgálta volna meg a kapcsolati tőke vállalkozásokban betöltött szerepét. Ráadásul mindezt kvalitatív elemzések segítségével, e folyamatok résztvevőivel és alakítóival készített interjúk elemzéseik alapján. A munka a társadalmi, ezen belül is a kapcsolati tőke koncepciójának nemzetközi vitáihoz járul hozzá, a társadalomföldrajz szemszögéből elemezve a kérdést, elősegítve ezzel a geográfia és más társadalomtudományok párbeszédét is.

1.2. A KUTATÁS CÉLKITŰZÉSEI, KÉRDÉSEI

Jelen munka során alapvető célom a társadalmi-etnikai viszonyok és a tőkebefektetések közötti kapcsolatok feltárása, különös tekintettel az informális és a formális etnikai kapcsolati hálók és ezek térbeli alakulása közötti összefüggésekre. A globalizálódó világban ugyanis a klasszikus telepítő tényezők helyett (nyersanyagok meg-

léte) az egyes befektetők telephelyválasztási döntéseit a munkabérek és az adókedvezmények mellett a kapcsolati hálózatok is jelentősen befolyásolják.

További célom rávilágítani arra, hogy az etnikai kapcsolati hálóknak milyen szerepük van az egyes országok eltérő gazdasági környezetében működő és a különböző etnikai csoportok által működtetett vállalkozói tevékenységek hatékonyságában. Ennek bizonyítására több országban végeztem terepmunkát és adatelemzést, ukrainai vállalkozásokra fókuszálva. Kísérletet teszek annak feltárására, hogy ezen országok eltérő gazdasági környezetében működő, egyes allochton és autochton etnikai csoportokhoz köthető vállalkozások kapcsolati tőkéjében és azok kihasználásában milyen eltérések figyelhetők meg. Megvizsgálom továbbá, hogy milyen szerepet játszanak az etnikai kapcsolati hálózatok, az etnikai sokszínűség egy térség gazdasági fejlődésében. Ezen kívül célom az *etnikai kapcsolati tőke* fogalmának meghonosítása a magyarországi társadalomföldrajzi és a szélesebb értelemben vett társadalomkutatások terén, ugyanis mindeddig a hazai szakirodalmon belül *etnikai tőkéről* (Gödrö 2008; 2010; Sik 2012) vagy a *kapcsolati tőke etnikai dimenzióiról* (Albert, Dávid 2004) értekeztek. Noha a kutatás fókuszában nem a 2022 februárjában kirobbant orosz–ukrán háború hatásai állnak, kiemelt jelentősége és aktualitása miatt a monográfia ennek is szentel egy fejezetet. Kárpátalja példáján bemutatásra kerül, hogyan alakította át a háborús helyzet és annak következményei a térség társadalmi-gazdasági viszonyait, valamint a kárpátaljai magyar vállalkozók tevékenységét és kilátásait.

A kutatás a következő kérdésekre keresi a választ: (1) Milyen hatással vannak az informális és a formális etnikai kapcsolatok a vizsgált vállalkozások működésére? (2) Milyen szerepet játszik az etnikai alapon szerveződő kapcsolati tőke ezen vállalkozások létrehozásában és működtetésében? (3) Milyen összefüggések figyelhetők meg a vállalkozások térbeli fekvése és az etnikai viszonyrendszerek között? (4) Milyen hatással vannak az etnikai kapcsolatok a vizsgált vállalkozások gazdasági fejlődésére, van-e különbség az őshonos/autochton és a migráns/allochton kisebbségek etnikai alapú társadalmi tőkéjének gazdasági hasznosulásában? (5) Milyen szerepet játszanak a vertikális és a horizontális kapcsolatszervezési mintázatok a gazdasági együttműködésekben? (6) Milyen hatással vannak az elmúlt évek ukrainai geopolitikai válságai, az orosz–ukrán háború a kárpátaljai magyar vállalkozások fejlődésére és etnikai kapcsolati tőkéjére?

1.3. A KÖTET FELÉPÍTÉSE

A monográfia a bevezető részen kívül négy főbb fejezetből áll. Az első a teoretikus rész, amely elméleti kereteket nyújt a dolgozatban használt főbb fogalmakról és módszerekről, valamint az ezekkel kapcsolatos kutatási eredményekről. Tisztázom

a társadalmi, a kapcsolati és az etnikai kapcsolati tőke hazai és nemzetközi szakirodalomban használt fogalmát, továbbá ismertetem a transznacionalitás alapvető tételeit. Mindezek alapján bemutatásra kerülnek az általam meghatározott definíciók is. Górcső alá veszem a társadalmi és a kapcsolati tőke szerepét a gazdaságban, továbbá az informális kapcsolati hálók és azok gazdaságra gyakorolt hatásainak szakirodalmát, külön kitérve Ukrajnára és a keleti szláv szakirodalomra. Elemzem a kapcsolati tőke migrációs folyamatokban játszott szerepét, valamint áttekintem azt is, mi készíti a bevándorlókat vállalkozói tevékenység folytatására. Tárgyalom továbbá a társadalmi, valamint a kapcsolati tőke migráns vállalkozásokban betöltött szerepét, és olyan, a dolgozatban használt fogalmak is bemutatásra kerülnek, mint az etnikai és a migráns vállalkozások, az ezek közötti koncepcionális különbségek. Mindezt azzal a céllal, hogy megalapozzam a különböző országokban, eltérő gazdasági környezetben működő, eltérő etnikai csoportokhoz tartozó vállalkozások empirikus vizsgálatát, a hipotéziseimet alátámasztani vagy megcáfolni hivatott interjúk lekérdezésben résztvevők körét, valamint főbb irányvonalát. Kísérletet teszek arra, hogy összekapcsoljam a társadalomföldrajz elméleteit az etnikai gazdaság gazdaságszociológiai és intézményi gazdaságtani szempontrendszerével. Reményeim szerint mindez egyszerre segíti a folyamatok átfogóbb, holisztikusabb megértését, ugyanakkor árnyalja az egyes részelemzéseket is.

Az elméleti kereteket követően a kutatás empirikus része és annak eredményei kerülnek bemutatásra: három esettanulmány példáján ismertetem az etnikai kapcsolati tőke szerepét a vállalkozások működésében és azok térszerveződésében. Az esettanulmányok során részletesen kitérek az adott vállalkozói környezet és a vizsgált etnikai csoport jellemzésére is, továbbá mindegyik esettanulmány végén röviden összegzésre kerülnek az eredmények. Az első két esettanulmány a Kárpátalján befektető külföldi és a kárpátaljai magyar vállalkozások példáján szemlélteti az ukrainai gazdasági környezetet, az egyes etnikai csoportokhoz köthető befektetések sajátosságait és motivációit, továbbá az etnikai kapcsolati tőke szerepét a vállalkozások létesítésében, működésében és térszerveződésében. A harmadik esettanulmány során – a csehországi ukrán érdekeltségű vállalkozások bemutatásánál – kitérek az ukránok társadalmi tőkéjének specifikumaira is.

A negyedik fejezetben – empirikus kutatás alapján – az orosz–ukrán háború árnyékában fellépő társadalmi-gazdasági változásokat ismertetem Kárpátalján, az ott élő magyarságra és a vállalkozói rétegre fókuszálva. Noha az írás időpontjában is zajló háborús cselekmények következményeként ezen folyamatok rendkívül dinamikusan változnak, a vizsgálat egyfajta pillanatfelvételt nyújt a kurrens folyamatokról.

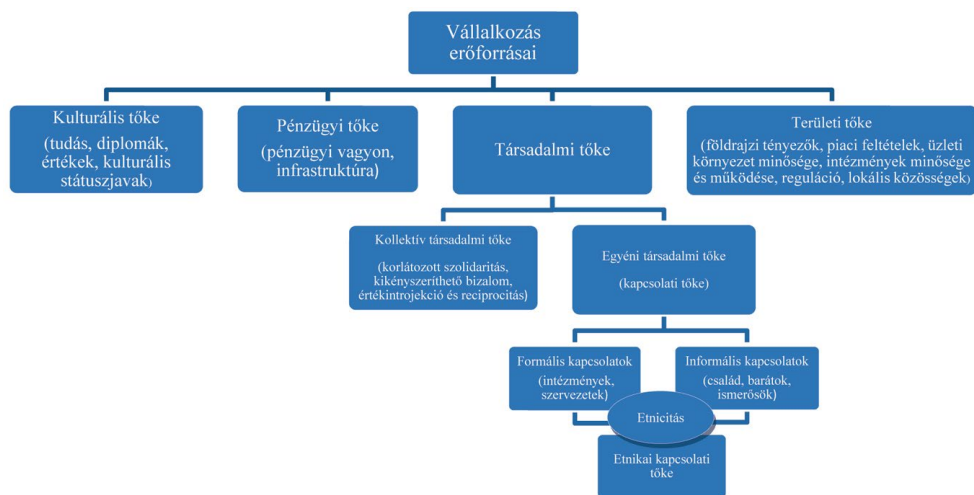
A monográfia utolsó, elemző részében összegyűjtöm az általános megállapításaimat a kutatás elején megfogalmazott főbb hipotézisek alapján, és választ adok a bevezető részben feltett kutatói kérdésekre is.

Mivel a teljes kutatás ukrainai vállalkozókra fókuszál, a kötet végén egy nagyobb lélegzetvételi ukrán nyelvű összegzés (Резюме) is helyet kap, amelyet rövidebb magyar és angol nyelvű összefoglalók előznek meg. Az olvasó megismerkedhet továbbá az interjúalanyok alapadataival és az interjúk beszélgetések kérdéseivel, amelyeket a Mellékletek című fejezet tartalmaz.

1.4. FOGALOMMEGHATÁROZÁS

A nemzetközi szakirodalom széleskörűen értekezik arról, hogy a kulturális, a pénzügyi és a területi tőke³ mellett a vállalkozások alapvető erőforrását a társadalmi tőke jelenti (Light, Dana 2013; Light, Gold 2000; Perreault et al. 2007; Portes, Sensenbrenner 1993). A társadalmi és a kapcsolati tőke fogalmát sokan sokféleképpen próbálták meg definiálni, ma sem létezik egységes meghatározásuk, mint ahogyan annak sem, hogy mely tőkefajták tekinthetők a társadalmi tőke részének, és melyek azok, amelyek különállóan is determinálhatók. A különböző tudományterületek képviselői között azonban konszenzus van a téren, hogy a társadalmi tőke központi elemét a bizalmon épülő kapcsolatok alkotják. Ebből kiindulva a kutatás során a társadalmi tőke és a kapcsolati tőke egyéni megközelítését alkalmazom: a szakirodalomra támaszkodva, ám a kutatási terepekhez igazodva alkottam meg egyéni definícióimat. A hazai szakirodalommal összhangban *a kapcsolati tőke fogalmát nem a társadalmi tőke helyett használok, hanem annak részeként, tehát a kapcsolati tőkére mint a társadalmi tőke egyik elemére tekintek* (1. ábra), a személyes kapcsolathálóba ágyazódott és a hálózati kapcsolatokon keresztül elérhető egyéni és kollektív erőforrásokra (Gödri 2007; Lin 2001) helyezve a hangsúlyt. A kapcsolati tőkét a vállalkozók egyéni erőforrásaként értelmezem, de kollektív jellegét is megvizsgálom. Gödri (2007), valamint Portes és Sensenbrenner (1993) definícióját alapul véve értelmezésemben a *kapcsolati tőkét* azon rokoni, baráti, ismerősi stb. kapcsolatok, továbbá egy szervezethez való tartozás alkotják, amelyek a bizalom, az együttműködés, a kölcsönös segítségnyújtás és a szolidaritás elvei köré épülnek. Ennek értelmében a kapcsolati tőkét e dimenziók mentén vizsgálom. Ezen formális/szakmai (például üzleti kapcsolatok, bankok, önkormányzatok, szakmai szervezetek stb.) és informális/személyes (például család, barátok, ismerősök) kapcsolatok pedig a kapcsolati tőke erőforrásait alkotják, melyek révén az egyének kölcsönhatásba lépnek

³ A területi tőke fogalma közel három évtizede jelent meg a közgazdasági elméletekben, mely a versenyképességet meghatározó materiális és immateriális tőkeelemeket vizsgálja, egységes, kiforrott definíciója azonban nem létezik (Jóna 2013). A kulturális tőke fogalommeghatározására kitérek a kötet további részeiben, részletesen azonban nem kerül elemzésre, az ugyanis nem képezi jelen vizsgálat tárgyát.



1. ábra: Az etnikai kapcsolati tőke dolgozatban definiált fogalma

Saját szerkesztés

egymással (Orbán, Szántó 2005). Így a kapcsolati tőkét ezen erőforrások mentén veszem görcső alá.

Sik és más szerzők (Coleman 1988; Giorgas 2000; Gödri 2008; Light, Gold 2000; Light, Karageorgis 1994) fogalom meghatározásait alapul véve az *etnikai kapcsolati tőkét* pedig úgy definiálom, mint a kapcsolati tőke formális és informális kapcsolatainak összességét, amelyet egy bizonyos etnikai csoporthoz való tartozás révén nyerhet el valaki, és amely a csoport minden tagja számára elérhető, így az egész közösség élvezheti az ezzel járó előnyöket. A kapcsolatokon kívül ide tartoznak a különböző információk, a készségek, a bizalom, a kölcsönös szolidaritás és a segítségnyújtás, valamint más, a közös tradíciókon és tapasztalaton alapuló normák (Light, Gold 2000).

A kutatás másik meghatározó fogalma a transznacionalitás. Mivel a társadalmi tőkéhez hasonlóan a transznacionális kapcsolati tőkének sincs egyértelmű definíciója, Vertovec (1999) a transznacionalizmus szélesebb értelemben vett meghatározását, továbbá Nahapiet és Ghoshal (1998) definícióját alapul véve, transznacionális kapcsolati tőke alatt a nemzetállamokon átívelő, az egyének vagy szervezetek közötti kapcsolatokat és kölcsönhatásokat, valamint az ezekbe ágyazódott és rajtuk keresztül elérhető tényleges és potenciális erőforrásokat értem (2. ábra). Amennyiben ezen határokon átívelő kapcsolatok és kölcsönhatások egy etnikai csoporton belül jönnek létre, az transznacionális etnikai kapcsolati tőkeként értelmezhető.

<i>Megvalósulási szintek</i>	<i>Kapcsolatok típusa</i>	<i>Tőke típusa</i>
Személyek	Interperszonális kapcsolati hálók (bizalom, együttműködés)	Kapcsolati tőke
Etnikai csoport	Intraetnikus kapcsolati hálók (bizalom, együttműködés, szolidaritás, segítségnyújtás)	Etnikai kapcsolati tőke
Országok	Transznacionális intraetnikus kapcsolati hálók (határokon átívelő együttműködés)	Transznacionális etnikai kapcsolati tőke

2. ábra: A dolgozatban definiált kapcsolati tőke fogalmak

Saját szerkesztés

1.5. KUTATÁSI MÓDSZEREK, ADATBÁZIS

A kutatás több tudományterület határán mozog, így érthető módon ezek módszereit és eszközeit is ötvözi. A kutatómunka során kvantitatív és kvalitatív módszerekkel vizsgálom meg a társadalmi tőke vállalkozásokban betöltött szerepét, továbbá megpróbálok rávilágítani arra, hogy az egyes etnikumokhoz köthető befektetőket milyen tényezők befolyásolják telephelyválasztásuk során, valamint arra, hogy milyen szerepet játszik az etnikai kapcsolati tőke e folyamatokban. Arra is kitérek, hogy milyen hatással voltak az elmúlt évek ukrainai válságai – és különösen a 2022 februárjában kirobbant orosz–ukrán háború – ezen folyamatokra.

A kutatás fókuszában az etnikai alapon szerveződő kapcsolati tőke vállalkozásokban betöltött szerepe áll, a különböző etnikai csoportok befektetési tevékenységének vizsgálatához azonban némileg eltérő módszereket kapcsolok. Mindezt azzal a céllal, hogy a terepsajátosságok alapján rávilágítsak az etnikai kapcsolati tőke hasznosulásának eltéréseire, sajátosságaira.

Az etnikai kapcsolati tőkét az informális és a formális kapcsolatok mentén vizsgálom, a kárpátaljai kutatások során a bizalom és az együttműködés aspektusára fókuszálva, míg a csehországi ukrán befektetések során a kölcsönös segítségnyújtás és a szolidaritás aspektusára is kitérek, ugyanis a nemzetközi szakirodalom alapján utóbbiaknak leginkább a migráns csoportok vállalkozói tevékenységében van relevanciája. Korábbi kutatások (Åberg 2000; Kovály, Čermáková 2016) rávilágítanak arra, hogy az ukránok társadalmi tőkéje különbözhet más nyugat-európai közösségek társadalmi tőkéjétől, ezért a csehországi ukrán érdekeltségű vállalkozások vizsgálata során a kapcsolati tőkén kívül a társadalmi tőke koncepciójára is fókuszálok, kitérve annak negatív aspektusára is.

A kutatásban az ukrainai és a csehországi statisztikai hivatalok és cégregiszterek adatait felhasználva állítottam össze azokat az adatbázisokat, amelyek a vizsgálat

kvantitatív elemzésére szolgáltak. Az egyes országokra és etnikai csoportokra vonatkozó információkat a Kárpátaljai Megyei Statisztikai Főhivatal, Ukrajna Állami Statisztikai Hivatala, valamint a Cseh Statisztikai Hivatal adatbázisai nyújtották. A Kárpátalján befektető külföldi és a Csehországban befektető ukrán érdekeltségű vállalkozások esetében fő adatforrásként a Kárpátaljai Megyei Statisztikai Főhivaltól, valamint a Cseh Állami Cégregisztertől megszerzett településszintű cégadatbázis szolgált, amely a cégnéven túl a telephely pontos címét, ráadásul a külföldi befektető jogi személy vagy társaság állampolgárságát is tartalmazza.⁴ Ennek alapján állítottam össze az egyes etnikai csoportokhoz köthető vállalkozások adatbázisát, melynek segítségével lehetővé vált az egyes országok befektetői által használt telephelyek területi elhelyezkedésének térképezése. A térképi ábrázolások által – kiegészítve adatközlőim véleményével – kísérletet tettem annak feltárására, hogy milyen szerepet játszik az informális és a formális etnikai kapcsolatok hálózata a vizsgált vállalkozások telephelyválasztása során, hogyan befolyásolta a vállalkozások indítását és működését.

Az egyes nemzetekhez köthető vállalkozások térbeli elhelyezkedését ábrázoló tematikus térképek az esettanulmányokba ágyazva kerültek elhelyezésre. Viszont míg a kárpátaljai külföldi és a csehországi ukrán vállalkozások esetében rendelkezésre állt az a cégregiszter, melynek alapján elkészültek a térképi ábrázolások, addig a kárpátaljai magyar vállalkozások bemutatásánál erre nem volt lehetőség, ugyanis Ukrajnában a cégregisztáció során nem térnek ki külön a tulajdonos nemzetiségére, így pontos területi ábrázolást sem tudtam eszközölni. Ebben az esetben egyéb statisztikai adatok és kvalitatív módszerek segítségével mértem fel az etnikai kapcsolati tőke vállalkozásokban betöltött szerepét. Ennek ellenére meggyőződésemm, hogy mindez nem vesz el a kutatás értékéből, sokkal inkább árnyalja annak összképét, hasznos információkkal gazdagítva azt.

Kutatásom kvalitatív lábát az az empirikus kutatás nyújtotta, amelynek során 80 félig strukturált interjút készítettem a vizsgálat homlokterében álló kárpátaljai és csehországi vállalkozások képviselőivel, társadalmi és gazdasági szervezetek vezetőivel, valamint a témához köthető ukrainai (kijevi, leMBERGI, kárpátaljai) és csehországi szakértőkkel. Kárpátalja esetében az előzetes terepismereteim nagyban segítettek potenciális interjúalanyaim első körének meghatározását és megtalálását. A vállalkozó adatközlőim további kiválasztása hólabdamódszerrel, a már megkérdezett interjúalanyok és szakértők ajánlásával zajlott, törekedve olyanokat megszólítani, akik a vizsgált terepen többéves üzleti tapasztalattal rendelkeznek. A szakértők körének kialakítása-kor igyekeztem figyelembe venni azokat a szakterületi szempontokat, amelyek alapján lefedhető az adott vizsgálati terep befektetéseivel foglalkozó közgazdászok, kutatók, hivatalok és szakmai szervezetek köre (1., 2., 3, 4. mellékletek).

⁴ Nem tartalmazta azonban a vállalkozások ágazati bontását.

A kutatásba bevont vállalkozások méreteit, a foglalkoztatottak számát tekintve törekedtem minél szélesebb spektrumot felölelő mintát kialakítani annak céljából, hogy megvizsgáljam az etnikai kapcsolati tőke szerepének eltéréseit, sajátosságait a kisebb, szorosabb kapcsolatokra épülő vállalkozások és a nagyobb cégek között. Ki kell azonban emelni, hogy a kis- és középvállalkozások képviselik a mintában szereplők túlnyomó többségét, igazodva a kárpátaljai vállalkozások méretsajátosságaihoz. Ennek értelmében a mintában előfordulnak olyan vállalkozások, amelyek:

- egyáltalán nem rendelkeznek alkalmazottal (jellemzően a mezőgazdasági vállalkozások, amelyek általában csak családtagokat vonnak be a vállalkozás működtetésébe, esetleg egy-két munkást foglalkoztatnak);
- csupán pár alkalmazottal rendelkeznek (jellemzően a kereskedelem és a turizmusban tevékenykedő vállalkozások);
- több tucat alkalmazottat foglalkoztató vállalkozások (jellemzően a kereskedelem és a turizmusban tevékenykedő vállalkozások);
- olyan vállalkozások (összesen öt vállalkozás), amelyek több száz főt foglalkoztattak (főként az exportra termelő feldolgozóipari vállalatok).

Az interjúk félig strukturált formában kerültek lebonyolításra, általában egy-másfél órán keresztül zajlottak magyar, ukrán, orosz és angol nyelven. Az interjúalanyok minden esetben szabadon dönthették el, hogy milyen nyelven kívánják folytatni a beszélgetést, azt a nyelvet választva, amely számukra a legkényelmesebb. A nyelvválasztáshoz hasonlóan nem szerettem volna korlátozni az adatközlőket a nyelv vagy a nemzetiség mentén az etnikai identifikációban, éppen ezért az interjúalanyok nemzetiségi hovatartozásának beazonosítása önbevallás alapján történt.

A beszélgetések az alábbi három főbb tematika mentén zajlottak: 1) személyes információk; 2) vállalkozói tevékenység; 3) személyes és gazdasági kapcsolatok etnikai vonatkozásban (5., 6., 7. mellékletek). A félig strukturált interjú, az előre meghatározott kérdéscsoportok olyan keretet biztosítottak a beszélgetéseknek, amelynek segítségével egyrészt fókuszálni tudtam a kutatás alapvető kérdéseire, lehetővé vált a vizsgált vállalkozások alapadatainak begyűjtése (a vállalkozások típusa és kora, az alkalmazottak száma és etnikai megoszlása, a cégtulajdonosok végzettsége és nyelvi kompetenciája, továbbá a vállalkozás főbb jellemzői). Másrészt a történetmesélés (*storytelling*) révén interjúalanyaim szabad formában mesélhették el személyes történetüket (Bagwell 2006) a cégalapítás és a cégvezetés háttéréről, migrációs döntésük mögött álló motivációjukról, a migráns lét sajátosságairól, az etnikai közösséggel való viszonyáról. Fontos megjegyezni, hogy a történetmesélés kibontakozásában rendkívül nagy segítséget nyújtott az, hogy a vállalkozók a legtöbb esetben anyanyelvükön (magyarul, ukránul, oroszul), esetleg angolul – de mindenképpen tolmács közvetítése nélkül – mondhatták el véle-

ményüket vállalkozói tapasztalataikról. Interjúalanyaim számára felajánlottam az anonimitást, ezért annak érdekében, hogy elkerüljem a felismerhetőség esetét, a dolgozat végén található, az interjúalanyok alapadatait közlő mellékletekben az adatközlők neveinél kriptonimákat használok.

Az elkészült interjúkat elsősorban a tartalomelemzés módszerével dolgoztam fel, melynek széles körű felhasználása leginkább az irodalomtudományban és a társadalomtudományok különböző ágazataiban terjedt el (utóbbiakon belül főként a szociológiai, antropológiai és politikatudományi vizsgálatokban), a geográfiában kevésbé alkalmazzák. A tartalomelemzés során leginkább az egyes történeteken keresztül elemzik és értelmezik a folyamatokat, nem pedig az adatok leszűrése és kódolása által (Hajer 2004). Ezen módszer lehetőséget nyújt a háttéresemények alaposabb megismerésére, a mélyebb összefüggések feltárására. Interjúim narratív reprezentációja által lehetővé vált az egyes migrációs történetek, a vállalkozásindítás és vállalkozásvezetés, a telephelyválasztás mögött álló stratégiai döntések átfogóbb megismerése, az interjúalanyok egyéni életútjának feltárása és a vizsgált etnikai csoportokhoz köthető sajátosságok kimutatása. Emellett az interjúk feldolgozása során a vállalkozásokra vonatkozó olyan nyers információkat is gyűjtöttem, amelyek az egyes történetek önreflexív megélése mellett fontos adalékként szolgáltak annak megértésében, hogy a vállalkozásokat hogyan érintették a különböző geopolitikai és társadalmi-gazdasági folyamatok: például a gazdasági válság, a donbaszi harcok vagy az orosz–ukrán háború. Az interjú elemzés feltárta továbbá a Kárpátalján tevékenykedő magyar és külföldi, valamint a csehországi ukrán vállalkozók kapcsolatrendszerének térbeli alakulását, egymáshoz való viszonyulását, valamint az ezekből az etnikai kapcsolatokból származó társadalmi-gazdasági előnyeiket.

A kutatás empirikus része több évig zajlott. Az első három esettanulmányhoz tartozó terepmunkák 2014–2019 között kerültek lebonyolításra, míg a háborús válságra reflektáló empiria 2023 végén zajlott. A Kárpátalján befektető külföldi vállalkozókkal az interjúk 2014 és 2016 között készültek, Ungváron, Munkácson, Beregszászban, Nagyszőlősen, Técsőn, Tiszapéterfalván, Nagybégányban és Viharoson (1. melléklet). A Kárpátalján befektető külföldi vállalkozók vizsgálata során összesen 20 interjú készült, 8 interjú magukkal a külföldi vállalkozókkal, továbbá külföldi érdekeltségű vállalatok ügyvezető igazgatóival (3 interjú), vámhivatalok vezetőivel (2 interjú) kárpátaljai gazdasági szervezetek képviselőivel (4 interjú), valamint járási vezetőkkel (3 interjú). Ebben a vizsgálatban – a Kárpátalján jelen lévő etnikai csoportoknak megfelelően – a magyar, a román, a szlovák és az orosz befektetőkre fókuszáltam, interjúalanyaim megválasztása során törekedtem arra, hogy etnikai hovatartozás szempontjából egyenlő arányban szólítsam meg őket. Azonban, mivel a magyar érdekeltségű cégek száma felülreprezentált Kárpátalján belül, a mintába is több magyar vállalkozó került.

A kárpátaljai magyar vállalkozókkal készült interjúk beszélgetések (összesen 27) 2017 nyarán zajlottak a Beregszászi járás⁵ településein, Beregszászt is beleértve (2. melléklet).⁶ Noha az empirikus kutatás során a Beregszászi járás magyar vállalkozóira koncentráltam – annak érdekében, hogy átfogó képet tudjak nyújtani a kárpátaljai magyar vállalkozásokról is –, szakértői interjúimat és statisztikai adatelemzéseimet kiterjesztettem a kárpátaljai magyar vállalkozói közösség egészét érintő kérdésekre. Magyar vállalkozásnak azokat tekintettem, amelyeknek magyar anyanyelvű és/vagy nemzetiségű az alapítója, tulajdonosa, ügyvezetője, és akik magyarként definiálták önmagukat. Ezen terepkutatás során három ukrán vállalkozót is megszólaltattam annak érdekében, hogy megismerjem a többségi nemzethez tartozók véleményét is, elsősorban a magyarországi támogatásokkal kapcsolatban. Ezen interjúk 2019-ben kerültek lebonyolításra.

A vizsgált vállalkozásoknál igyekeztem olyanokat megszólítani, akik többéves vállalkozói tapasztalattal rendelkeznek a térségben, törekedve az ágazati diverzitás megtartására is. Így adatközlőim között ugyanúgy megtalálhatók a már régebben működő, tradicionálisnak számító mezőgazdasági és borászati (7 interjú) vagy feldolgozó (1 interjú) vállalkozások, mint a fiatalabb, modernebb gazdasági vonalat képviselő esküvőfotózással (1 interjú), rendezényszervezéssel (1 interjú), jogi tanácsadással és szakfordítással (1 interjú) vagy szépségápolással (1 interjú) foglalkozó interjúalanyok is. Mivel Kárpátalján egyre nagyobb jelentőséggel bír a turizmus (legalábbis az orosz–ukrán háború előtt így volt), az erre szakosodott vállalkozások (vendéglátóipar, falusi turizmus, kiskereskedelem (6 interjú) is a mintába kerültek. Ezen kívül a szintén a térségre jellemző, exportra termelő gépgyártást képviselő vállalkozóval is készült interjú (1 interjú), de nyomdaiparral (1 interjú), pékiparral (1 interjú), cukrásziparral (1 interjú), személyszállítással (2 interjú) vagy sír-kőkészítéssel foglalkozó (1 interjú) adatközlőim is voltak (2. melléklet). Általában a Beregszászi járás legismertebb, legnagyobb foglalkoztatóit igyekeztem megszólítani, figyelembe véve vállalkozói tapasztalatukat, elismertségüket és a térségben betöltött gazdasági szerepüket. A fentebb részletezett 25 vállalkozói interjú mellett a témában jártas öt szakértővel (közgazdászok és vállalkozói szövetségek képviselői) is interjúkat készítettem.⁷

⁵ Nagyon fontos megjegyezni, hogy az első három esettanulmány során a 2020-as közigazgatási reformot megelőző közigazgatási beosztást használok, tekintve, hogy a vizsgálatok időpontjában az volt érvényben. A negyedik fejezetben azonban részletes kifejtést adok az adminisztratív változások kárpátaljai magyarságot is érintő aspektusairól.

⁶ Mint ahogyan azt Orosz és szerzőtársai (2021) frappánsan megjegyzik: Beregszász a mai napig egy 30–50 kilométeres sugarú körben elhelyezkedő, főleg magyar többségű falvak központja. Így Beregszászra nem különállóan kell tekintenünk, hanem mint a vonzáskörzetével együtt működőképes településre. Éppen ezért Beregszász a Beregszászi járással együtt került kijelölésre a kutatás helyszínéként.

⁷ Emellett informális keretek között két beregszászi bankfiók képviselőjével is beszélgettem bankjuk vállalkozásoknak nyújtott lehetőségeiről.

A Csehországban élő ukrán vállalkozókkal és a csehországi ukrán társadalmi-gazdasági élet kulcsszereplőivel készült interjúk a 2014/2015-ös tanévben kerültek lebonyolításra Prágában (12 interjú) és Karlovy Varyban (4 interjú) (3. melléklet), amikor is a prágai Károly Egyetem vendégkutatója voltam a Nemzetközi Visegrádi Alap ösztöndíjasaként. Vállalkozó adatközlőim megkeresésekor az első generációs bevándorlókra fókuszáltam. A megkérdezett vállalkozások méreteit és a foglalkoztatottak számát tekintve leginkább mikro- és kisvállalkozásokat találunk. Ez azzal magyarázható, hogy Csehországban az ukrán vállalkozások túlnyomó többsége is ilyen formában tevékenykedik. Vállalkozó adatközlőimet – csakúgy, mint a kárpátaljai terepmunka során – a hólabdamódszer segítségével értem el, míg a megszólított szakértők potenciális körének kialakításakor igyekeztem lefedni a csehországi ukrán közösséget érintő szakmai szervezetek körét és területi koncentrációját. Így Prágában és Karlovy Varyban is készültek szakértői (és vállalkozói) interjúk. A minta nem túl nagy száma nem teszi lehetővé a Csehországban működő ukrán vállalkozások teljes körű feltárását, azonban úgy vélem, hogy a kutatásom szempontjából releváns kérdések megválaszolására elegendő információkkal szolgáltak.

Az orosz–ukrán háború társadalmi-gazdasági hatásaival foglalkozó negyedik fejezet eredményeit elsősorban arra az interjúk kutatásra alapozom, amelyet 2023 őszén végeztem Kárpátalján (4. melléklet). Ennek során olyan szakembereket és középvezetőket szólítottam meg (8 interjú) a kultúraszervezés, az egyházi élet és az oktatás, valamint a demográfia és a gazdaság területeiről, akik szoros kapcsolatban állnak a kárpátaljai magyar közösség tagjaival, értik és megélik azok mindennapi küzdelmeit és hétköznapi problémáit. Mindamellett szerettem volna arról is képet kapni, hogy a többségi társadalom tagjai hogyan tapasztalják meg ezen dinamikákat, ezért interjúalanyaim között ukrán nemzetiségű helyi vállalkozó (1 interjú), valamint 2022 után Kárpátaljára érkezett belső menekült személyek (*IDP=internally displaced person*) is szerepeltek (2 interjú). Ezenkívül olyan kárpátaljai magyarokkal is beszélgettem, akik a háború miatt hagyták el Ukrajnát, és jelenleg Magyarországon élnek (2 interjú). Interjúk kutatásom eredményein túl terepi tapasztalataim, valamint helyismeretem is nagyban segítette a folyamatok megértését és elemzését. Hasonlóan a kárpátaljai magyar vállalkozásokat elemző esettanulmányhoz, az empirikus kutatás helyszínéül ezúttal is Beregszász városát és néhány esetben annak vonzáskörzetét választottam, két megfontolásból. Egyrészt az összehasonlíthatóság kedvéért szerettem volna visszatérni a korábban (2017 és 2019 során) már meginterjúvolt egyes vállalkozó és szakértő interjúalanyaimhoz, hogy reflektáljanak az elmúlt időszak főbb társadalmi-gazdasági változásaira. Másrészt terepi tapasztalataim alapján Beregszászon különösen „látványosak” voltak az orosz–ukrán háború következményeként fellépő etnikai változások Kárpátalján belül.

Noha az interjúalanyok felkutatása során törekedtem a nemi egyensúlyok megtartására, ez nem teljesen volt sikeres. Ennek okai a következőkben keresendők:

- a) A Kárpátalján befektető külföldi vállalkozások esetében – mivel a cégbázisok nem tartalmazzák a tulajdonos vagy a befektető nemét – csak tereptapasztalataimra tudtam támaszkodni. Ezek alapján a külföldi érdekeltségű vállalkozások (és azok tulajdonosai, cégvezetői, képviselői) esetében a férfiak meglehetősen felülreprezentáltak. A három női interjúalanyomból egy a férje halála után „megörökölt” kisvállalkozást vitt tovább, egy másik a férjével közösen alapított és menedzselt vállalkozást képviselt, míg a harmadik női adatközlő mint cégvezető vett részt a kutatásban, (angol) nyelvtudásának köszönhetően őt „delegálták” a beszélgetésre a befektetők. Tereptapasztalataim alapján az mondható el, hogy nemcsak az általam megvizsgált külföldi érdekeltségű vállalkozások körére, de a megye investoraira általánosságban is érvényes, hogy ez egy férfiak által uralt, erősen maszkulin közeg, a nők aránya csekély.
- b) Ami a Beregszászi járás magyar vállalkozásait illeti, ebben a mintában azért szerepel több női interjúalany, mert ezen cégek többsége mint családi vállalkozás működik. Tehát női és férfi szereplők is részt vesznek a közös gazdasági folyamatokban. Többéves tereptapasztalatom alapján azt mondhatom, hogy Kárpátalján (és nem csak itt) a nők nyitottabban állnak az interjú megkeresésekhez, valamint közlékenyebbek a férfiaknál. Éppen ezért, noha egy-egy vállalkozás első számú irányítója a férj, apa, fiútestvér stb. volt, mégis a nőkre bízta az interjú feladatát, mondván „*neki úgy is több ideje van*”, vagy „*ő úgy is szeret sokat beszélni*”. Mivel hivatalos statisztikák itt sem állnak rendelkezésre, ebben az esetben is csak a terepen tapasztaltakra, valamint a helyismeretemre tudtam támaszkodni. Véleményem szerint itt is a férfiak vannak többségben, ők azok, akik a vállalkozást ténylegesen irányítják, de családi vállalkozás révén többször a női családtag nyilatkozott. Meg kell azonban jegyeznem, hogy ezen a vállalkozói körön belül több olyan női interjúalanyom is volt, aki önállóan kezdett vállalkozásba, és noha többi családtagjai segítik a munkájukat, ők azok, akik irányítják a gazdasági folyamatokat.
- c) A csehországi ukrán befektetések esetében hasonló a helyzet, mint a Kárpátalján befektető külföldi vállalkozásoknál: a rendelkezésre álló cégregiszter nem tartalmazta a vállalkozók neveit, ám tereptapasztalataim alapján a cégvezetők, cégtulajdonosok általában férfiak, így a mintámban is felülreprezentáltak.
- d) Az orosz–ukrán háború hatásaival foglalkozó esettanulmányban a nemi arányok kiegyenlítettek voltak: hat női és hét férfi interjúalanyom volt. Ez talán azzal is összefügghet, hogy noha a vállalkozók és a vállalkozásokkal foglalkozó szakértők köre felülreprezentált a férfiak által, a háborús helyzetben egyrészt a nők azok, akik vállalták a beszélgetést, a férfiak inkább „láthatatlanok” kívántak maradni; másrészt a nők azok, akik inkább a szülőföldjükön tartózkodnak, a katonai behívók elől a férfiak jelentős része külföldre menekült Kárpátaljáról.

A terepmunka során számos nehézségbe ütköztem. A csehországi ukrán vállalkozások esetében nem volt egyszerű feladat interjúalanyaim bizalmába férkőzni, potenciális válaszadóim – a legtöbb esetben – rendkívül gyanakvóan fogadták a megkeresésemet, így magas volt az elutasítások száma is. Emellett – főként az előző okból kifolyólag – gyakran ütköztem a felületes válaszadás és a válaszmegtagadás nehézségeibe is. Mindezek ellenére megpróbáltam minél diverzifikáltabb terepmunkát elvégezni és a válaszadásra hajlandó adatközlőimmel minél tartalmasabb beszélgetést folytatni. A Kárpátalján végzett kutatás során valamivel könnyebb dolgom volt, ugyanis itt az interjúalanyok első körének felkutatásakor terepismereteimre és személyes kapcsolati hálómra támaszkodhattam, így a további megkeresések is sikeresebbek voltak. Ugyanakkor Ukrajnában az egyébként is nehézkesen megszerezhető statisztikai adatok a hadiállapot miatt még inkább elérhetetlenné váltak. Megpróbáltam azonban a rendelkezésre álló legfrissebb statisztikákat is feldolgozni és beépíteni az elemzésekbe.

1.6. A VIZSGÁLATI TEREPEK KIVÁLASZTÁSA, ÁLTALÁNOS JELLEMZÉSE, ÖSSZEFÜGGÉSBEN A KUTATÁS FŐ HIPOTÉZISEIVEL

Az etnikai vállalkozásokkal foglalkozó több évtizedes szakirodalom egyik legnagyobb mulasztása, hogy szinte kizárólag a nyugati társadalmak (ezen belül is az USA és az EU nyugati tömbje) bevándorló/allochton kisebbségeire korlátozódik. Szintén nagyon kevés olyan elemzés született, amely évszázadok óta egymás mellett élő őshonos/autochton etnikai-nyelvi csoportok gazdasági együttműködését, vállalkozói magatartását vizsgálta volna, noha az etnikai gazdaság kialakulásának körülményei/lehetőségstruktúrái ezeken a helyszíneken jelentősen eltérnek egymástól. Jelen munka ukrainai vállalkozókra fókuszálva, Kárpátalján és Csehországban végzett kutatás alapján elemzi a befektetések és az etnikai alapon szerveződött kapcsolati tőke összefüggéseit, különös tekintettel azok térbeli alakulására, társadalomföldrajzi aspektusaira.

Az etnikai kapcsolati tőke térbeli vizsgálatára a kelet-közép-európai térség különösen alkalmas, mivel: 1) a politikai változásokkal végbement határváltások, valamint a migráció következtében jelentős kisebbség él adott országokban, melyek között számos transznacionális etnikai kapcsolat alakult ki; 2) közös állami keretek a múltban (Kárpátalja Csehszlovákia és Magyarország részét is képezte). Ennek okán kerültek kiválasztásra a Kárpátalján befektető külföldi és a kárpátaljai magyar vállalkozások, ugyanis a térség múltjából és geopolitikai helyzetéből adódóan itt egy soknemzetiségű régió jött létre, ahol a határokon átnyúló interperszonális kapcsolatok különös jelentőséggel bírnak a társadalmi-gazdasági folyamatok alakulásában. A csehországi ukrán vállalkozások vizsgálata pedig főként annak bemutatására írá-

nyult, hogy az etnikai kapcsolati tőke vállalkozásokban betöltött szerepe ugyanolyan fontos-e a diaszpórában, mint az egy tömbben élő autochton közösségek esetén. Csehország ugyanis évek óta fontos migrációs célpontja az ukrán állampolgároknak, ahol intenzív gazdasági tevékenységet is folytatnak. A csehországi esettanulmány a Nyugatra költözött kelet-európai bevándorlók társadalmi-gazdasági integrációjának problémáiról is látleletet nyújt. A kiválasztott vizsgálati terepek tehát különböző etnikai csoportokat tanulmányoznak, amelyek eltérő gazdasági környezetben működtetik vállalkozásukat, eltérő többségi/kisebbségi pozícióban.

A terepválasztásaim mellett szól az a tény is, hogy a kiválasztott kutatási helyszínek vállalkozói tevékenységének etnikai dimenzióiról igen keveset tudunk, nem beszélve ezek térbeli összefüggéseiről. Az elmúlt két évtizedben ugyan számos tanulmány és önálló kötet jelent meg Kárpátalja társadalmi-gazdasági viszonyairól, határmenti együttműködéseiről magyarországi, valamint ukrainai kutatók tollából, azonban a Kárpátaljára érkező külföldi beruházásokra részletesen már kevesebben térnek ki a magyarországi kutatók közül (például Imre 2008; 2013; 2014; Bodnár 2004). Továbbá ezekben a munkákban általában a magyarországi szemszög dominál. A Kárpátalja külkereskedelmi kapcsolataival és beruházási tevékenységeivel foglalkozó ukrán kutatók közül leginkább Hoblik (2011), Lengyel (2016), Rubis (2015) vagy Lengyel és Zsulkánics (2010) nevei említhetők. Az ukrán megyében befektető külföldi vállalkozók motivációiról, azok telephelyválasztási szokásairól nagyobb lélegztvételi, átfogó kutatás azonban még nem született. Az ezzel kapcsolatos írások (Hoblik 2011; Lengyel, Zsulkánics 2010; Szpásszky 2010) leginkább csak deskriptív módon összegezték a statisztikai adatokat, empirikus vizsgálatokat nem rendeltek a munkákhoz, így a mélyebb, kvalitatív elemzésekre sem került sor.

A kárpátaljai magyar vállalkozókról szóló vizsgálatok szintén gyerekcipőben járnak. A 2016-os és 2017-es évben készült két tematikus kutatás a Kárpát-medencei fiatal vállalkozók (Czaller et al. 2016) és családi vállalkozások kapcsán (Czaller et al. 2017), azonban ezek a kutatások egy-egy szűkebb vállalkozói csoportra fókuszáltak, a teljes kárpátaljai magyar vállalkozói közösségre nem terjedtek ki. Pataki (2016) primer és néhány szekunder adat alapján a kárpátaljai vállalkozók helyzetértékelését végzi el a magyarlakta területeken, ám hangsúlyozza: ahhoz, hogy releváns és megbízható képet kaphassunk a kárpátaljai magyar vállalkozói szektorról, további alapkutatások elvégzésére van szükség.⁸ Az orosz–ukrán háború kitörése pedig értelemszerűen még aktuálisabbá teszi e térség vizsgálatát.

A Csehországban élő ukránok vállalkozói tevékenységét illetően már némileg gazdagabb a szakirodalom. Mivel az ukránok Csehországban évek óta a legnagyobb

⁸ A kárpátaljai magyar vállalkozók komplex vizsgálatát tovább nehezíti az a tény, hogy nem tudjuk a pontos számukat, ugyanis – ahogyan az már említésre került – az ukrán hivatalos szerveknél a cégbejegyzés során nem rögzítik a tulajdonosok nemzetiségi hovatartozását.

számú kisebbséget alkotják, számos ottani kutatás középpontjában állnak. A legtöbbször azonban az ukrán kisebbség munkaerőpiaci helyzete (Čermáková et al. 2011; Drbohlav et al. 2001; Drbohlav, Valenta 2014; Leontiyeva 2014a; 2014b; 2016; Schroth et al. 2016), migrációs motivációik (Bernard, Vašat 2015; Drbohlav 2004; Drbohlav et al. 2013) vagy a cseh társadalomba való beilleszkedésük (Drbohlav, Dzúrová 2007; Vašík et al. 2009; Zilynskyj 1995) kapcsán kerülnek a kutatók látóterébe. A csehországi ukrán vállalkozói tevékenységet leginkább az etnikai gazdaság tárgyalása (Čermáková, Kohlbacher 2012; Kohlbacher, Protasiewicz 2012) vagy az ukrán vendégmunkások rekrutálásával foglalkozó, úgynevezett „klienshálózat”⁹ működése (Čermáková, Nekorjak 2009) kapcsán vizsgálták, ám a kapcsolati tőke és a vállalkozások térbeliségének összefüggéseivel ezek az írárok sem foglalkoznak.

A kutatás egyik fő hipotézise szerint az etnikai alapon szerveződő kapcsolati tőke fontossága és hasznosulásának mértéke a befektetői környezettől, valamint annak társadalmi viszonyaitól függ: minél eltérőbb a befektetői környezet az adott investor hazai befektetői környezetétől (politikailag és jogilag) vagy adott investor nyelvi-kulturális közegétől, annál nagyobb súllyal bír. Így például a Kárpátaljára érkező külföldi befektetések legnagyobb része nyugat-európai országból származik: a nyugati – többnyire befogadóbb – vállalkozói környezethez és mentalitáshoz szokott befektetők számára pedig egy olyan súlyos társadalmi-gazdasági problémákkal küzdő országban, mint Ukrajna, ahol a széleskörűen elterjedt korrupciós technikák, a beágyazódott informális gazdaság és a magas szintű bürokrácia miatt nem működnek megfelelően a demokrácia intézményei (Fedinec et al. 2016), a kapcsolati tőke szerepe még inkább felértékelődik. Ezzel függ össze a kutatás másik fő hipotézise, miszerint azokban az országokban/régiókban, ahol a demokrácia intézményei nem elég hatékonyak a szerződésjog kikényszerítésében (Landa 1991), ott a primordialis kapcsolatok, így az informális etnikai hálózatok meghatározóak, mivel azok használata alacsonyabb tranzakciós költséggel¹⁰ jár. A Kárpátalján működő külföldi vállalkozások esetében a kapcsolati hálók a nyelvi-kulturális dimenziók miatt is fontosá válhatnak. Ezzel szemben – hipotézisem szerint – a Csehországban élő ukrán vállalkozók tevékenységein belül az etnikai kapcsolati tőke a gazdasági tevékenységekben kevésbé hangsúlyos. Korábbi kutatásokból ugyanis kiderül (Drbohlav, Dzúrová 2007; Drbohlav, Valenta 2014; Leontiyeva 2011; 2016), hogy az ukrán migráns közösség a közös történelmi múltból (Podkarpatská Rus), így a nyelvi-kulturális hasonlóságokból adódóan viszonylag jól integrált a befogadó cseh társadalomba, és ez megkönnyíti a gazdasági együttműködést is. Az olyan posztkommunista orszá-

⁹ A „kliens” megnevezés eredete nem teljesen tisztázott, ám Čermáková és Nekorjak (2009) szerint a posztszovjet térség szervezett bűnözéséhez kötődik. A terminus elsősorban nem a munkaerő-migrációhoz, sokkal inkább az alvilági személyek rendőri és katonai védelméhez kötődik.

¹⁰ A tranzakciós költségek alatt a keresési és információs, alku- és döntési, ellenőrzési és kikényszerítési költségek értendők (lásd még: Orbán, Szántó 2005: 60.).

gokban, mint Ukrajna, a tökéletlenül működő piaci feltételek miatt a vállalatindítás és vállalatvezetés során a legfőbb erőforrást maguk a családi, rokon, baráti kapcsolatok jelentik (Bálint 2008; Czákó et al. 1995), ez pedig alátámasztja az informális etnikai kapcsolatok fontosságát. Utóbbiak miatt lehet érdekes a kárpátaljai magyar vállalkozók kapcsolati tőkéjének vizsgálata.

Csehország és Ukrajna összehasonlítása azért is járhat tanulságokkal, mert amíg előbbi demokratikusan működő ország, ahol az egyes gazdasági szereplőknek nem szükségeltetik informális garanciákat keresniük a szerződéseik biztonságáért (mert azt garantálja a törvény, a hatóságok pedig jogszerűen járnak el), addig Ukrajnában a széleskörűen elterjedt korrupciós technikák miatt nem működnek megfelelően a demokrácia intézményei, a szerződésjog kikényszerítése akadályokba ütközik, így az informális kapcsolati hálók szerepe is felértékelődik. A volt Szovjetunió tagállamaiban, a kommunizmus időszakában „a központi tervezés fő feladata a tartós és egyenletesen gyors fejlődés biztosítása, valamint a gazdasági döntéshozatalnak a társadalmi igényekhez való pontosabb hozzáigazítása lett volna, ám az erőteljes központosítás gyakran ellenére hatott ezeknek a szempontoknak” (Gyuris 2019: 47). Az elnyomó tervgazdálkodások hatására az informális gazdaságok¹¹ széleskörűen elterjedtté váltak, melyek a kapitalizmusra való átállás során sem szűntek meg (Borbély 2015). Idesorolhatók az egyes gazdasági szereplők azon cselekedetei, amelyek során nem tartják be az intézményesített szabályokat, vagy megtagadják azok védelmét. Idetartoznak a különdöző adók vagy járulékok be nem fizetése, a nyereség, az áruforgalom vagy más statisztikai adatok be nem vallása, a törvények, a jogszabályok, szerződések be nem tartása stb.¹² (Feige 1990). Az állami szabályozások hiánya az informális gazdasági struktúrákban pedig ajtót nyit a normák megsértésére, a csalások, kizsákmányolások lehetőségére is (Portes, Haller 2005). A gazdasági szereplők így plusz biztonságot keresnek a szerződéseik garantálásához, és ehhez az etnikai, rokon kapcsolataikra támaszkodnak. Ezeken keresztül egyszerűbb a koordináció, a vállalkozások működtetése pedig alacsonyabb tranzakciós költségekkel jár, így az informális kapcsolati hálók szerepe még inkább felértékelődik (Landa 1991).

¹¹ Az informális gazdaság fogalmának megteremtése Hart (1990) nevéhez köthető, aki az afrikai városok munkaerőpiacát tanulmányozva a jövedelemszerzés lehetőségét kétféleképpen látta: bér munkában és önfoglalkoztatásban. Az informalitást utóbbihoz kapcsolta, ahol a vállalkozók az állami szabályozás által szorongatott gazdaságban próbálnak betörni a piacokra.

¹² Fontos különbséget tenni az illegális és az informális gazdasági tevékenység között. Míg előbbi olyan áruk termelését, forgalmazását és előállításuk módját foglalja magába, amelyek illegálisnak minősülnek (például drogok, prostitúció, szerencsejáték stb.), addig utóbbi jórészt törvényes ügyletekkel foglalkozik (Portes, Haller 2005).

2. ELMÉLETI KERETEK

2.1. A TÁRSADALMI TŐKE FOGALMA ÉS ERŐFORRÁSAI

A *társadalmi tőke* (*social capital*) koncepciójának különböző szemléletű megközelítése és annak társadalmi-gazdasági szerepe a jelenlegi tudományos diskurzusok gyakori tárgyát képezi. Fogalmának egyik korai használata Hanifanhoz fűződik (1916), aki az amerikai vidéki iskolákat mint közösségi centrumokat vizsgálta. Hanifan azt a következtetést vonta le elemzései során, hogy az oktatási tevékenység csak a társadalmi tőkére támaszkodva lehet sikeres, azaz az oktatásban résztvevők, a civil társadalom és a döntéshozó szervek közötti kapcsolatrendszer felhasználásával (Hanifan 1916). Egy hosszabb szünet után a társadalmi tőke koncepciója Jacobs (1961) írásában bukkan fel újra, a városi élet és a szomszédok közötti kapcsolatok vizsgálata során. A társadalmi tőke fogalmának bevezetését azonban Pierre Bourdieu francia szociológus nevéhez kötik, aki átlépve a közgazdaságtan tőkefogalmán, kulturális, szimbolikus és társadalmi tőkéről beszélt.¹³ Megközelítésében a társadalmi tőke olyan erőforrások összessége, melyek bizonyos csoporthoz való tartozáshoz kötődnek, és amelyeket az egyes szereplők a kapcsolati hálók kialakításának céljából hasznosítanak (Bourdieu 1983). Bourdieu szerint az egyén által birtokolt társadalmi tőke nagysága azon kapcsolati hálók kiterjedésétől függ, amelyeket ténylegesen mozgósítani tud.

A későbbiekben a társadalmi tőke fogalma James Samuel Coleman munkássága által vált széleskörűen ismertté, aki olyan cselekvést elősegítő erőforrásként határozta meg azt, mely az egyes szereplők közötti kapcsolatok struktúráján belül jelenik meg, és amely ezen struktúrán belül megkönnyíti a cselekvést (Coleman 1988). Bourdieu és Coleman tehát a társadalmi tőkére mint magánvagyonra (*private good*) tekintettek, habár utóbbinál már megjelenik a közjószág (*public good*) jelleg is: felhívja a figyelmet arra, hogy a társadalmi tőke bizonyos fajtái már nemcsak azok körében hasznosulnak, akik létrehozzák azokat, hanem az egész közösségre nézve is,

¹³ Gyuris (2017) ezen felosztást túl leegyszerűsítőnek találja, és a városi elitek példáján amellezt érvel, hogy a társadalmi tőke ennél jóval összetettebb, a valóságban pedig sokkal szélesebb körű források állnak rendelkezésre.

mivel a közösség tagjait nem lehet teljesen kizárni a hasznosulásból (lásd még: Sik 2012). Putnam (1993b; 2000) szerint azonban a társadalmi tőke egyértelműen olyan közjószág, mely kötelekekből, bizalomból, kölcsönösségből, szolidaritásból és intézményekből áll össze, és amely átvihető egyik társadalmi környezetből a másikba. „A társadalmi (kapcsolati) tőke legfontosabb tétele Putnam szerint az, hogy a kapcsolathálóknak értékük van, amit a belőlük fakadó bizalom, reciprocitás, információ és együttműködés hoz létre” (Putnam 2000, idézi: Gödri 2010: 40.).

Fukuyama (1997) a bizalmat tartotta a társadalmi tőke fő indikátorának, és két fontos összetevőt emelt ki meghatározása során: az együttműködést és a mozgósítást. Szerinte ugyanis csak akkor beszélhetünk felhasználható és bővíthető erőforrásról (azaz társadalmi tőkéről), ha a társadalmi normákat adott társadalmi kapcsolatban életre hívjuk, és mozgósítjuk őket a kölcsönösen előnyös együttműködés céljából. Bourdieu és Coleman tehát a társadalmi tőke legfontosabb szerepvállalását az egyéni boldogulás, az individuumok fejlődésében látta, míg Putnam és Fukuyama a társadalmi-gazdasági előrehaladás lényeges elemeként tekintette azt. Lin szerint (2001) a társadalmi tőke a beágyazódott társadalmi kapcsolatokból szerezhető be, és olyan beruházást jelent ezekbe a társadalmi kapcsolatokba, amely a piacon megtérül majd, és várható hozama meghaladja a beruházás költségeit. Értelmezésében a társadalmi tőke a beágyazódott társadalmi kapcsolatokból szerezhető be (Lin 2001). Bolino és társai (2002) szerint pedig a társadalmi tőke olyan erőforrás, amely az egyének, szervezetek, közösségek vagy társadalmak közötti kapcsolatokból származik, és az ezek közötti szoros interperszonális kapcsolatokban tükröződik.

Portes és Sensenbrenner (1993: 284.) megfogalmazásában a társadalmi tőke olyan „cselekvésre irányuló elvárások egy közösségen belül, melyek befolyásolják a csoport tagjainak gazdasági céljait és célkövető viselkedését, még akkor is, ha ezek az elvárások nem a gazdasági szférára irányulnak.” A szerzőpáros szerint egy csoporton belül akkor keletkezik társadalmi tőke, ha: (1) a tagok közös hiten és értékrendszeren osztoznak (értékintrojekció: value introjection); (2) valamit valamiért típusú szívességszere rendszerben működnek együtt (kölcsönös csere: reciprocity exchange); (3) a csoport tagjai közös nehézségekkel néznek szembe (korlátozott szolidaritás: bounded solidarity); (4) a csoporton belül létezik egy társadalmi kontroll, mely fegyelmezi a csoport tagjait, és azon belül tartja őket (kikényszeríthető bizalom: enforceable trust). Az értékintrojekció arra ösztönzi az egyéneket, hogy ne csupán önértéküket kövessék, és az így kialakított viselkedés a többiek, a közösség számára is erőforrássá válik. A kölcsönös csere a kölcsönösség és a másoknak tett szívesség elveire épül, melynek során nem pénz vagy egyéb javak cserélnek gazdát, hanem immateriális társadalmi értékek. Korlátozott szolidaritás akkor keletkezik, ha a csoport tagjai felismerik, hogy mindannyian egy közös nehézségtől szenvednek, és ez csoportorientált viselkedésre készíti őket. Ha a kialakuló szolidaritás elég erős, akkor a kölcsönös segítség normájának betartásához vezet, amelyre mint erő-

forrásra támaszkodhatnak a saját céljaikat követő egyének. A közös nehézségekből, a befogadó társadalom általi kirekesztettség negatív érzelmeiből adódóan a korlátozott szolidaritás tehát nem a kikényszeríthetőségen alapul, sokkal inkább bizonyos erkölcsi normák bázisán fejlődik. A korlátozott szolidaritás kialakulása az egyes etnikai csoportok különbözőségétől függ. Minél magasabb szintű a többségi társadalomból való kirekesztés az adott csoporttal szemben, annál nagyobb a szolidaritás mértéke a csoporton belül. Tehát minél kevésbé befogadó a többségi társadalom, annál nagyobb a kisebbségi csoporton belüli szolidaritás (Portes, Sensenbrenner 1993).

Azt a társadalmi tőkét, melyet a közösségek ellenőrző képessége megteremt, Portes és Sensenbrenner kikényszeríthető bizalomként definiálta, amely egy adott közösség irányítására való képesség révén jön létre. A kikényszeríthető bizalom esetében nem a külső tényezők, sokkal inkább a közösség belső szankcionáló képessége játszik központi szerepet. Ebben az esetben a csoport tagjai a büntetéstől való félelem vagy a várható jutalom reményében cselekszenek. Ezek a szankciók vagy jutalmak általában immateriális javak, ám hosszú távon materiális következményekkel is járhatnak. A szankciók hatékonyságának mértéke attól függ, hogy a csoport milyen szinten tudja ellenőrizni tagjait. A kikényszeríthető bizalmon alapuló társadalmi tőke pozitív hatása, hogy rugalmasabbá teszi a különböző gazdasági aktusokat a formális lépések csökkentése révén, valamint a gazdasági törvénysértések mértéke is alacsony a csoport tagjainak nyomonkövethetősége miatt. A kikényszeríthető bizalomnak és a korlátozott szolidaritásnak tehát lehet pozitív hozadéka: fegyelmet kényszerít a csoport tagjaira, hogy becsületesen működjenek együtt, ez pedig a tranzakciós költségek csökkentésével jár, helyzetelőnyt jelenthet olyanokkal szemben, akik nem integráltak ilyen közösségekbe stb. Azonban ha ezek a fegyelmezési technikák túlzottan szigorúak, vagy túl szorosak a kapcsolati hálók, az ilyen bevándorló közösségben a csoport tagjai erősen korlátozva vannak, és ez gátolhatja őket gazdasági előmenetelükben. Így eljutottunk ahhoz a feltételezéshez, miszerint a társadalmi tőke nemcsak pozitívan hathat egy közösség társadalmi-gazdasági működésére, hanem destruktívan is befolyásolhatja azt. Bár a nemzetközi szakirodalomban leginkább a társadalmi tőke pozitív hatásait helyezik előtérbe, egyre több tudományos írás jelenik meg a negatív aspektusokról is (Levine et al. 2014; Portes, Landolt 1996; 2000; Portes, Sensenbrenner 1993; Waldinger 1995). Ilyen kedvezőtlen hatásként említik például azt, amikor egy zárt közösséghez tartozó sikeres vállalkozóra rátelepszik családja, és profitmegosztásra, kölcsönökre kényszeríti (Portes, Sensenbrenner 1993). Vagy például az ukrán vendégmunkásokhoz köthető „klienshálózat” gyakori jellemzője a kizsákmányolás és az átverés (Čermáková, Nekorjak 2009).

Fontos tisztázni, hogy Portes és Sensenbrenner a fentebb felsorolt elvárásokat a társadalmi tőke erőforrásaiként határozták meg. Míg az értékintrojekció és a kölcsönös csere minden társadalmi csoporton belül előfordulhat, addig a korlátozott

szolidaritás és a kikényszeríthető bizalom leginkább egy etnikai közösségen belül alakul ki az adott csoport erős kötelességtudatának alapjain, így leginkább a migráns csoportok cselekvéseihez kapcsolható. Éppen ezért a korlátozott szolidaritás és a kikényszeríthető bizalom aspektusát a Csehországban működő ukrán migráns vállalkozások elemzése során is megvizsgálom, a társadalmi tőke közösségi erőforrásaira fókuszálva. Fontos azonban megjegyezni, hogy – némileg vitatkozva Portes és Sensenbrenner megállapításával – a korlátozott szolidaritás és a kikényszeríthető bizalom éppúgy kialakulhat egy vallási, munkahelyi vagy épp szociális közösségen belül, mint egy etnikai csoport tagjai között.

Itt kell megemlíteni azt is, hogy Ukrajnában (csakúgy, mint a legtöbb posztsozialista országban) létezik egy speciális társadalmi tőkefajta, amely nem etnikum-specifikus és főként nem bizalmi alapú, hanem többnyire kényszeren/kényszeredettségen alapuló szívességszere-rendszer, amely a formális intézmények működésébe is mélyen beágyazott, előjelét tekintve pedig inkább negatív, a korrupció alapját képezi (Åberg 2000). E negatív társadalmi tőke manifesztációját érhetjük tetten a Csehországban működő ukrán vállalkozások egy sajátos csoportján belül – melyek főként az építőiparban és a szolgáltatóiparban tevékenykedő úgynevezett „klienshálózatként” ismertek –, és amelyre részletesebben is kitérek harmadik esettanulmányomban.

A társadalmi tőke fogalmának nemzetközi szakirodalmi áttekintése után a következőkben az ukrán írásokat is bemutatom. Annak ellenére, hogy a keleti szláv szakirodalomban¹⁴ már a múlt század elején is foglalkoztak a társadalmi tőkével,¹⁵ az ukrán tudományos írásokban még nem vált széleskörűen elterjedté a vizsgálata.¹⁶ Azokban az írásokban viszont, ahol mégis előtérbe kerül a koncepciója, legtöbbször a gazdasági tevékenységekben betöltött szerepéről értekeznek, földrajzi szempontú elemzések nem igazán születtek. Fontos megjegyezni, hogy az ukrán (pontosabban a keleti szláv) szakirodalomban a *kapcsolati tőkét* (*relational* vagy *relationship capital*) általában nem választják külön a társadalmi tőkétől, a kapcsolatokat leginkább mint a társadalmi tőke egyik központi elemét vizsgálják.¹⁷

¹⁴ Az ukrán és az orosz nyelvű szakirodalom feltárásán túl cseh nyelvű tanulmányokat olvastam a releváns téma kapcsán, valamint néhány szlovák nyelvű munkával is megismerkedtem, főleg a szlovákiai ukrán vendégmunkásokra vonatkozó kutatásokkal összefüggésben.

¹⁵ Tuhan-Baranovszkij közgazdász „Az együttműködések társadalmi alapjai” című munkáját (1916) tartják a társadalmi tőke koncepciójáról szóló egyik legfontosabb korai műnek.

¹⁶ Egyes sajtóírásokban a társadalmi tőke fogalmának ukrán elterjedését Francis Fukuyama ukrán látogatásától datálják (2006), amikor a tudós a társadalmi tőkéről tartott előadást Kijevben (pravda.com.ua).

¹⁷ A cseh és a szlovák nyelvű írásokban találkoztam ugyan a tükörfordításban kapcsolati tőkének nevezett „vztahový kapitál” kifejezéssel, de azt általában mint a „customer capital”, azaz ügyféltőke/zákaznícký capital szinonimájaként használják, és az angolszász szakirodalommal összhangban leginkább a cégek szellemi tőkéjének/intellectual capital egyik összetevőjeként definiálják (az emberi tőke/human capital és a strukturális tőke/structural capital mellett).

Szikora (2001) szerint a társadalmi tőke a gazdaságtudomány fejlődésének egyik fő irányelve, amely új paradigmaként egyre erősödik az ukrán közgazdasági tudományokban. Szerinte a társadalmi tőke azt az alapvető bizalmat teremti meg az egyének között, amely nélkül egyetlen piacgazdaság sem létezhet. Hrisnova (2009) a társadalmi tőkét mikro-, mezo- és makroszinten vizsgálta. Mikroszintnek a vállalkozásokat, az intézményeket és a szervezeteket tekintette. Úgy véli, „a vállalkozások társadalmi tőkéjét olyan immateriális javak halmazaként értelmezhetjük, amelyek a társadalmi kapcsolatokon keresztül egy olyan hálózatot teremtenek a szervezeten belüli, a szervezetek közötti és a szervezeti-intézményi szinteken, ami képes szisztematikusan befolyásolni a vállalat eredményeit az erőforrások mobilizálásával vagy a költségek csökkentésével” (idézi: Balanda, Nadraha 2013: 37.). Leszczko (2010) a társadalmi tőke és az állam (kormányzat) közötti összefüggések fontosságát hangsúlyozza, ahol az állam kiemelt szerepet tölt be a társadalmi tőke létrehozásában és fenntartásában. Demiancsuk (2016) szerint a vállalkozások társadalmi tőkéjére úgy kell tekinteni, mint a kollektív cselekvés, a társadalmi értékek, a kölcsönösség és a bizalom elveire épülő társadalmi kapcsolatok hálózatára. Szerinte egy vállalkozás társadalmi tőkéje olyan fontos tulajdonságokat eredményez, mint például a nyereségesség vagy a hatékonyság. Szmoliar (2010) kiemeli, hogy az egyes vállalkozásokban felhalmozott társadalmi tőke pozitív hatással van adott vállalat innovációs képességeire, a munkatársak betanítására és gyorsabb adaptációjára, valamint a tranzakciós költségek csökkentésére. Hricaenko (2017) pedig úgy alkotta meg a társadalmi tőke fogalmát, mint azon társadalmi-gazdasági előnyöket és bevételeket hozó kapcsolatokat, melyek egy meghatározott társadalmi csoport hálózatain belül jönnek létre a csoportban meglévő normák és a bizalom alapján. Szerinte a társadalmi tőke azon társadalmi csoporton belül formálódik, amelynek tagjait közös érdekek fűzik össze, és informális kapcsolatokat tartanak fenn egymás között a kölcsönös előnyök és a segítségnyújtás érdekében. Hricaenko (más kutatókkal egyetemben, például Fukuyama 1997; Nahapiet, Ghoshal 1998; Perreault et al. 2007; Szmoliar 2010; Orbán, Szántó 2005) szintén a tranzakciós költségek csökkentésében látja a társadalmi tőke legfőbb gazdasági szerepét. Balanda és Nadraha (2013) pedig egy vállalkozás társadalmi tőkéjének fejlettségét – többek között – az informális kapcsolati hálózatok fejlettségével méri.

Láthatjuk tehát, hogy csakúgy, mint a nemzetközi szakirodalomban, az ukránban sem létezik egzakt meghatározás a társadalmi tőkét illetően, abban azonban a legtöbb ukrán kutató egyetért, hogy a társadalmi tőke pozitív hatással bír a vállalkozások működésére. Továbbá, összhangban a nemzetközi szakirodalomban foglaltakkal, a legtöbb definíció a kapcsolatok és a bizalom aspektusát helyezi középpontjába.

A következő fejezetben a magyar nyelvű szakirodalomban használatos tőkefogalmakat járom körül. Mivel a csehországi terepmunkám az ukrán vállalkozói közösségre és annak társadalmi tőkéjének vizsgálatára korlátozódott, a cseh szak-

irodalomban használt tőkefogalmak áttekintésére külön nem térek ki. Ebben az esetben a cseh szakirodalmat az ukrán bevándorló közösségre irányuló kutatások relációjában tárom fel.

2.2. A KAPCSOLATI TŐKE ÉS AZ ETNIKAI KAPCSOLATI TŐKE FOGALMA ÉS ERŐFORRÁSAI

A fentiekben láthattuk, hogy a társadalmi tőke meghatározására rendkívül szerteágazó definíciók léteznek, a legtöbb fogalommeghatározás mégis két aspektus mentén formálódik: egyrészt a társadalmi tőke az erőforrásokhoz és a lehetőségekhez való hozzáférést biztosító kapcsolatok hálózata, másrészt az erőforrások és a lehetőségek maguk (Martes, Rodriguez 2004). Azonban mindegyik fogalommeghatározás központi elemeként a kapcsolati hálók tűnnek fel, valamint kiemelik a bizalom fontosságát. A társadalmi tőke koncepciója tehát a kapcsolatok, a bizalom és a kölcsönösség elvei köré épül, és a kutatók a társadalmi tőkére mint eszközre, képességre vagy erőforrásra tekintenek, amelynek birtoklása előnyökkel jár. Mindaz vitatott, hogy a társadalmi csoportokon belül e kapcsolati hálók teremtik-e meg a bizalom alapját, vagy fordítva, utóbbi megléte vezet a kapcsolathálók kialakulásához. Azonban a nemzetközi szakirodalomban konszenzus van a téren, hogy a kapcsolati hálók a társadalmi tőke központi elemét képezik. „A személyes kapcsolatokba ágyazott, illetve rajtuk keresztül elérhető erőforrások pedig a társadalmi tőke azon részét képezik, melyet kapcsolati tőkének nevezünk” (Gödri 2010: 42.). Fontos megjegyezni, hogy az angolszász szakirodalomban, csakúgy, mint az ukrainaiban (keleti szlávban), a kapcsolati tőkét általában nem választják külön a társadalmi tőkétől, a két fogalmat leginkább egymás szinonímájaként használják. A magyar szakirodalomban viszont a kapcsolatokra általában mint a társadalmi tőke egyik elemére tekintenek, és gyakorta használják a kapcsolati tőke kifejezést.

Szociológiai megközelítésben kapcsolati tőkével az egyének rendelkezhetnek, gazdasági megközelítésben viszont a gazdálkodó szervezetek külső kapcsolatrendszérének szereplői (beszállítók, vevők, üzleti partnerek stb.) is a kapcsolati tőkéhez tartoznak (Tóth 2013). A kapcsolati tőke – hasonlóan a társadalmi tőkéhez – lehet magánvagyon vagy kollektív jószág (Tóth 2013). Gödri Irén (2010) szerint kapcsolati tőkét jelenthetnek a rokoni, baráti, ismerősi stb. kapcsolatok vagy akár egy szervezetbeli tagság is.

A kapcsolati tőke meghatározásánál Gödri, valamint Portes és Sensenbrenner megfogalmazását vettem alapul. Ennek értelmében a kapcsolati tőkét azon rokoni, baráti, ismerősi stb. kapcsolatok, továbbá egy szervezethez való tartozás alkotják, melyek a bizalom, az együttműködés, a kölcsönös segítségnyújtás és szolidaritás elvei köré épülnek. A kapcsolati tőke formális/szakmai (például üzleti kapcsolatok,

bankok, önkormányzatok, szakmai szervezetek stb.) és informális/személyes (például család, barátok, ismerősök) erőforrásokból állnak, melyek révén az egyének kölcsönhatásba lépnek egymással (Orbán, Szántó 2005). Ennek értelmében a kapcsolati tőkét ezen erőforrások mentén vizsgálom.

Sik (2012) szerint a kapcsolat az emberek közötti hálózatokba ágyazódik, a kapcsolati tőkének nincs kizárólagos tulajdonosa, így valamilyen mértékben minden hálózattag hozzáférhet e közös tőkeállományhoz. A kapcsolati hálózat kiterjedtsége, a hálót alkotó egyének közötti összekapcsolódás mértéke és a kommunikáció gyakorisága mind hozzájárulnak a létrehozott és elérhető kapcsolati tőke fejlettségéhez (Sequeira, Rasheed 2004). A kapcsolati tőke erejét tehát annak nagysága jelenti, amely a ténylegesen mozgósítható kapcsolatok kiterjedtségétől függ (Tóth 2013). Sik és más szerzők (Coleman 1988; Giorgas 2000; Gödri 2008; Light, Gold 2000; Light, Karageorgis 1994) fogalommeghatározásait alapul véve az *etnikai kapcsolati tőkét* (*ethnic social capital*) úgy definiálom, mint azon formális és informális kapcsolatok összességét, melyeket egy bizonyos etnikai csoporthoz való tartozás révén nyerhet el valaki, és amely a csoport minden tagja számára elérhető, így az egész közösség élvezheti az ezzel járó előnyöket. Az etnikai kapcsolati tőkét a fent meghatározott aspektusok – azaz a bizalom, az együttműködés, a kölcsönös segítségnyújtás és szolidaritás – mentén vizsgálom.

2.3. A KAPCSOLATI TŐKE SZEREPE A GAZDASÁGBAN

A nemzetközi szakirodalom széleskörűen foglalkozik a társadalmi és ezen belül a kapcsolati tőke szerepével, hatásaival a gazdasági tevékenységeken belül is. A társadalmi tőke vizsgálata az utóbbi évtizedek társadalomtudományi vizsgálatainak egyik központi kérdése, a társadalomelméletek és a gazdaságfejlődési elemzések számos területén alkalmazzák (Woolcock 1998). A társadalmi tőke koncepcióját olyan erőforrások vagy más tőkefajták (például a pénzügyi) vizsgálatánál hasznosítják, amelyek az egyének személyes fejlődését vagy a vállalatok gazdasági növekedését mozdíthatják elő (Martes, Rodriguez 2004).

A társadalmi tőke gazdaságra gyakorolt szerepét az empirikus kutatásokban leggyakrabban a bevándorlók körében végezték (Portes, Sensenbrenner 1993), ugyanis a migráns vállalkozások körében a kapcsolati tőke fokozott szerepet játszik az egyéb tőkefajták hiányában (Sik 2012). A migrációval kapcsolatos kutatások gyakori alkalmazása nem meglepő, mivel a bevándorló csoportokat vizsgálva lehet a leginkább szemléltetni azt, hogy a kontextuális tényezők milyen hatást gyakorolhatnak az egyén gazdasági cselekvéseire (Portes, Sensenbrenner 1993). Bár a történeti időkben mindig is léteztek olyan bevándorló csoportok, amelyek képesek voltak a gazdasági önszerveződésre (például az örmény kereskedők), a globalizálódó világ gazdaságban a számuk megsokszorozódott.

Számos kutatás támasztja alá, hogy a megfelelő társadalmi tőkével rendelkező közösségek gyorsabb gazdasági növekedést, hatékonyabb üzleti kapcsolatokat produkálnak (Putnam 1993b; 2007). Azok a vállalkozók, akik magas szintű kapcsolati tőkével rendelkeznek, privilegizált hozzáférési lehetőségekkel bírnak a gazdasági fejlődéshez szükséges információk és lehetőségek terén (Allen 2000; Waldinger et al. 1990), továbbá a kapcsolatok hasznosak lehetnek a hatalom- és a befolyásszerzés színterein, az imázsjavítás céljából is (Cook et al. 1983).

Light és Dana (2013) szerint a társadalmi tőke gazdasági szerepe abban rejlik, hogy az egyén milyen kapcsolatokkal rendelkezik, milyen mértékben képes mozgósítani azt, és milyen erőforrásokat ér el ezáltal. Bourdieu (1978) megfogalmazásában a kapcsolatok potenciális erőforrásoknak tekinthetők, amelyek révén az egyén integrálódhat egy bizonyos csoportba, és intézményesített rítusok során időről időre megerősítheti odatartozását (lásd még: Tóth 2013: 64.). Bosma és társai (2002) szerint a kapcsolati tőke – az emberi (vagy humán) tőkéhez (*human capital*)¹⁸ hasonlóan – növeli a vállalkozások hatékonyságát, legfőképpen azért, mert a kapcsolatoknak köszönhetően jó (a valóságtól általában kedvezőbb) képet fest a cégről a versenytársak, a potenciális üzleti partnerek és a vevők előtt (lásd még: Sik 2006). Fafchamps és Minten (2002) szerint egy tökéletlenül működő piac feltételei között a kapcsolati tőke hasznossága azt jelenti, hogy mások ismeretéből haszna származik a vállalkozónak. Ez úgy következhet be, hogy a kapcsolatok mentén megnő a másokba, valamint a közösség egészébe vetett bizalom. A bizalomművelés hatására kialakuló kapcsolatok pedig segíthetik a vállalkozót abban, hogy olcsó és megbízható információkhoz jusson a piac vagy a potenciális gazdasági partnerek, ügyfélkör stb. területén (lásd még: Sik 2006: 81.).

Ukrajna esetében a társadalmi tőkére gyakran egyetemes jogorvoslatként tekintenek az intézményi válság leküzdésére, melynek közvetítő szerepe elengedhetetlen az állam és a civil társadalom párbeszédének kialakításában (Szereda 2013). Az eddig végzett kutatások alapján elmondható, hogy Ukrajnában a társadalmi tőke fejlettségi szintje igen alacsony, ami a magas szintű korrupciótól kezdve a demokrácia fejletlenségén át a társadalmi egyenlőtlenségekig több okkal magyarázható (Drozdova 2013; Levcsuk 2011; Szereda 2013). Az ilyen piaci körülmények között működni kénytelen vállalkozásoknál a kapcsolati tőke szerepe még inkább felértékelődik.

¹⁸ Az emberi tőke kifejezést W. Petty (1690) használta először, és azt a tanult tudást jelenti, amelynek révén az ember anyagi javakat és szolgáltatásokat állíthat elő, vagy növeli azok értékét.

2.4. AZ ETNIKAI KAPCSOLATI TŐKE SZEREPE A GAZDASÁGBAN

A kapcsolati tőke etnikai vállalkozásokban betöltött szerepével kapcsolatos vizsgálatok évtizedek óta szerves részét képezik a tudományos diskurzusoknak, különösen a kapcsolati tőke vállalkozásindításban és vállalkozásvezetésben betöltött szerepére (Edwards et al. 2015; Gedajlovic et al. 2013; Kovály, Čermáková 2016; Light, Dana 2013; Shi et al. 2015).

A kapcsolati tőke gazdaságra gyakorolt kutatásában különösen nagy figyelem hárul az olyan kulturális olvasztótégelyekre, mint az USA vagy a dél-kelet-ázsiai városok, ahol számos bevándorló közösség él. Ahogyan az a bevezető részben leírásra került, az etnikai sokszínűség mind negatív (a túlzottan zárt közösségek esetén az együttműködő magatartás helyett opportunistá, önjáró magatartás jelentkezhet, mely megnövelheti a tranzakciós költségeket), mind pozitív hatású (kreativitás, társadalmi lojalitás stb.) lehet a gazdaság egészét nézve (Csata 2015). Orbán és Szántó (2005) szerint – hasonlóan a kapcsolati tőke általánosan értelmezett szerepéhez – egy etnikai közösségen belül a kapcsolati tőke legfontosabb gazdasági szerepe a tranzakciós költségek csökkentésében rejlik. Ugyanis a megfelelő kapcsolati tőkével nem rendelkező közösségekben a tárgyalások, az alkuk, a szerződések megkötése és ellenőrzése, valamint a megfelelő információk beszerzése jelentős tranzakciós költségekkel járnak. Ezzel szemben azokon a csoportokon belül, ahol a bonyolult bürokratikus lépések vagy a különböző munkafolyamatok ellenőrzése minimalizálható az informális kapcsolati hálókon és a bizalmi kapcsolatokon keresztül, jelentős mértékben csökkennek az ezzel járó idő- és pénzügyi ráfordítások, gazdasági előnybe hozva ezzel a folyamat szereplőit.

A posztkommunista országokban a vállalatindítás során a legfőbb erőforrást maguk a családi, rokoni, baráti kapcsolatok jelentik (Bálint 2008; Czako et al. 1995; Sik, Wellman 1999). Ezen országok közösségei, adaptív módon, a szűkös és korlátozottan hozzáférhető erőforrásokat megtanulták hatékonyan, kreatívan kiaknázni (Grabher, Stark 1996; Sik, Wellman 1999). A kapcsolati tőkének a kapitalista országokban működő vállalkozásoknál is nagy jelentősége van, azonban a szocializmus évtizedei és a rendszerváltást követő évek körülményei között (növekvő bizonytalanság, új problémák, új lehetőségek) szerepük még fontosabbá vált (Sik, Wellman 1999).

Giorgas (2000) szerint az etnikai társadalmi (kapcsolati) tőke hasznosulása azokban a kollektivistá természetű kultúrákban sikeres, amelyekben erős a kötődés a szülők és a gyermekek között. Példaként említi a görögöket vagy az olaszokat. Ezzel szemben az individualista társadalmakban nagy valószínűséggel az etnikai társadalmi tőke sem hasznosul megfelelő mértékben. Idesorolja a magyarokat és a németeket is. Szerinte egy bevándorló közösség számára hatékony stratégiát jelent egy erős etnikai közösség kialakítása, a társadalmi elszigeteltség és a gazdasági nehézsé-

gek leküzdésében azáltal, hogy saját etnikai csoportjukban foglalkoztatási lehetőségeket és családi környezetet teremtenek. Giorgas azt is megjegyzi, hogy az etnikai társadalmi tőkét hatékonyabban használják fel a zárt, a többségi társadalomtól élesen elkülönülő közösségek, ahol erős a kollektív identitástudat.

A vállalkozások sikerességének vizsgálata során a *beágyazottság* (*embeddedness*)¹⁹ fogalma kulcsfontosságú kérdéssé vált, mely legfőképpen Granovetter (1985) munkái által tett szert széles körű ismertségre. Granovetter az úgynevezett hídszerű gyenge kötések (*bridging*) erejét vizsgálva arra a következtetésre jutott, hogy az interperszonális kapcsolatok (kötések) erőssége a minimális ismeretségtől az elmélyült barátságokig, a szoros rokoni szálakig terjedhet (lásd még: Orbán, Szántó 2005). A kapcsolati hálót alkotó kötések ereje (beágyazottsága) a kötésre jellemző érzelmek intenzitásától és bensőségességétől, az interakciók közötti időintervallumok hosszától, valamint a kölcsönös szolgáltatások jellemzőitől függ (Granovetter 1973). Az erős kötések (*bonding*) a szoros, stabil és kötelezően érvényesülő kapcsolatokra utalnak, amelyek által olyan gazdasági tevékenységek valósulnak meg, ahol a bizalom magától értetődő, megkönnyítve ezzel az üzlet lebonyolítását (Coleman 1988). Ezért erős kapcsolatok azokban a hálózatokban fordulnak elő, ahol gyakoribbak és hosszabb távra visszanyúlóak az interakciók. Ezzel szemben azon csoportok között, ahol a tagok ritkábban érintkeznek, a kapcsolataik felületesebbek, a gyenge kötések a jellemzőek, és a bizalom szintje is igen alacsony (Ibarra 1993; Sequeira, Rasheed 2004).

Hasonló koncepció mentén csoportosítja az Orbán–Szántó (2005) szerzőpáros a társadalmi tőke két típusát, attól függően, hogy milyen minőségű és erősségű kapcsolatok jellemzik. Eszerint megkülönböztetik az: (a) összekötő vagy kizáró társadalmi tőkét, amelyet erős kötések jellemeznek (például családon vagy etnikai közösségen belüli kapcsolatok), és amely hajlamos másokat kizáró, homogén csoport- és közösségi tudat kialakítására; (b) áthidaló vagy befogadó társadalmi tőkét, amelyet gyengébb, kevésbé sűrű, de áthidaló, csoportthatárokat áttörő kapcsolatok jellemeznek. Ez a fajta társadalmi tőke inkább alkalmas a különböző csoportok, rétegek közötti kapcsolatok kialakítására.

Granovetter (1973; 1995) azt állapítja meg, hogy egy etnikai csoporton belül az erős kötelékek létfontosságúak a vállalkozás sikeres megkezdéséhez, ám ezek a szoros kötelékek nem járulnak hozzá az etnikai csoporton kívüli gazdasági növe-

¹⁹ A kifejezés megalkotása Polányi Károly gazdaságsszociológus nevéhez fűződik (1944), aki a kapitalista rendszerek kritikai elemzése során megállapította, hogy a gazdaság működését nemcsak a piaci tényezők határozzák meg, hanem a társadalom strukturális és kulturális dimenziói is. Értelmezésében a gazdasági integráció fő formái a prekapitalista, archaikus társadalmakban elsősorban a reciprocitás (csere, szíveségek viszonzása) és a redistribúció (javak újraelosztása) voltak, amelyek nem a gazdasági kapcsolatokba, hanem a kultúrába vagy a politikába (például vallási, erkölcsi, jogi vagy politikai szankciók, rokoni és ismeretségi kapcsolatok) ágyazódtak be.

kedéshez. Éppen ezért azok a vállalkozók, akik növekedni szeretnének, az etnikai csoporton belüli gyenge kötésekkel, valamint kiterjedt, az adott etnikai csoporton túlnövő kapcsolati hálókkal kell hogy rendelkezzenek. A gyenge kapcsolatok stabilizáló ereje azonban káros is lehet, ugyanis ha adott hálózat túlstabilizált, nem tud fejlődni (Barabási 2013).

2.5. A MIGRÁNS VÁLLALKOZÁSOK ÉS A TÁRSADALMI TŐKE KONCEPCIÓJA

2.5.1. *A migráns vállalkozások fogalma*

Mivel jelen kutatásban a Csehországban élő ukrán vállalkozókat és azok kapcsolati tőkéjét is vizsgálom, ezért fontos kitérni a migráns vállalkozásokkal foglalkozó releváns szakirodalom bemutatására és az ezzel kapcsolatos fogalmak tisztázására.

A migráns vállalkozásokat vizsgáló első empirikus kutatások és az ezekkel foglalkozó tudományos írások az Amerikai Egyesült Államokban láttak napvilágot (Light 1972; Waldinger et al. 1990), ahol a migráns vállalkozásokat elsősorban az etnikai erőforrások mentén elemezték. A témával kapcsolatos későbbi kutatások inkább Nyugat-Európára fókuszáltak, ahol az egyre fokozódó migrációs trendeknek és ezek gazdaságra gyakorolt hatásának köszönhetően a migráns vállalkozásokkal foglalkozó kutatások egyre szélesebb teret hódítottak a szociológia, a közgazdaságtudomány és a gazdaságföldrajz ágazatán belül is (Ram et al. 2016). Ezek a kutatások elsősorban az etnikai vállalkozásokban rejlő lehetőségeket ismertették a migráns vállalkozások teljesítményének feltárása által (Baycan-Levent, Nijkamp 2009), melynek során az úgynevezett *vegyes beágyazottság* (*mixed embeddedness*) szerepét is vizsgálták (Ram et al. 2016). Ennek úttörőinek Robert Kloosterman és munkatársait tekintik (1999), akik a hollandiai bevándorlók vállalkozásait vizsgálva vetik fel a vegyes beágyazottság fogalmát, és amellett érvelnek, hogy ezeket a vállalkozásokat a saját közösségük nyújtotta társadalmi tőkébe való beágyazottságuk mellett a tágabb társadalmi-gazdasági környezethez való kötődéseik mentén is érdemes vizsgálni (lásd még: Schwarcz 2011: 159.). Kloostermanék szerint a migráns vállalkozók, etnikai alapon szerveződő társadalmi tőkéjük kihasználása mellett, a befogadó ország lehetőségstruktúráival is operálhatnak a befogadó társadalomba való beágyazódottságuk által. Ilyenek például a befogadó társadalom termékek iránti kereslete, a befogadó ország infrastruktúrája, szakmai szervezetekhez való csatlakozás stb. (Kloosterman et al. 1999). Kloostermanéhoz hasonlóan Rath (2000) is azt hangsúlyozta, hogy a migráns vállalkozók lehetőségei és stratégiái szoros összefüggésben állnak a gazdasági, politikai és társadalmi környezetbe való beágyazottságukkal, amelyek jelentős befolyással bírnak a vállalkozások sikerére.

Fontos megemlíteni, hogy a migráns vállalkozások és az etnikai vállalkozások nemzetközi szakirodalma némi átfedésben van egymással, és ez megnehezíti a két fogalom közötti pontos különbségtételt. Chaganti és Greene (2000) szerint e két tevékenység a szakirodalomban meglévő elméleti keretek miatt fonódik össze, ami a *közvetítő kisebbség (middleman minorities)* elméletén alapszik, és a bevándorló vállalkozókra úgy tekint, mint önálló kisebbségi csoportra (lásd még: Sequeira, Rasheed 2004: 79.). Mi több, a nemzetközi szakirodalomban a *migráns vállalkozó (immigrant vagy migrant entrepreneur)*, a *kisebbségi vállalkozó (minority entrepreneur)* és az *etnikai vállalkozó (ethnic entrepreneur)* definíciója is gyakran keveredik, összemosódik, vagy egymás szinonimájaként is használatosak. Azonban – ahogy erre Chaganti és Greene (2000) is felhívják a figyelmet – mindhárom tevékenységet különállóan kell kezelnünk.

A migráns vállalkozás fogalma szituációs kontextuson alapul, és olyan földrajzi helyváltoztatáshoz köthető, amely ösztönzi a bevándorló egyének vállalkozói magatartását (Johnson 1996). A szakirodalom általánosságban véve úgy definiálja a migráns vállalkozásokat, mint meghatározott társadalmi-kulturális háttérrel, közös migrációs tapasztalatokkal rendelkező migráns személyek által működtetett üzleti tevékenységet (Sahin et al. 2007).

A kisebbségi vállalkozás általában olyan vállalkozóra utal, aki faji vagy etnikai hovatartozás szerint különbözik a többségi társadalomtól (Greene, Chaganti 2003). Sahin és társai (2007) megfogalmazásában a kisebbségi vállalkozók olyan vállalkozók, akik nem a többségi társadalom tagjai. Ők azonban – szemben a migráns vállalkozókkal – nem rendelkeznek migrációs tapasztalattal.

Az etnikai vállalkozások vagy az *etnikai gazdaság (ethnic economy)* fogalma az elmúlt évtizedek során jelentősen átalakult, és a nyolcvanas évektől kezdett széleskörűen beépülni a nemzetközi szakirodalomba. A korai írások a vallás és a gazdaság kölcsönhatásainak relációjában vizsgálták az etnikai vállalkozót (Sombart 1914), fogalma leginkább „az idegen” mintázatainak megfogalmazásaként fejlődött, aki egy új földrajzi környezetbe kerülve faji, vallási és etnikai hovatartozás szerint kisebbségiként lett definiálva. Később ez a megközelítésmód a *közvetítő kisebbségek*²⁰ *elméletének (theory of middleman minorities)* kidolgozásával fejlődött tovább (Bonacich 1973; Bonacich, Modell 1980; Greene 1997; Greene, Chaganti 2003; Light 1972; Waldinger et al. 1990). Bonacich értelmezésében a közvetítő kisebbség olyan migránsok csoportját jelenti, akik határokon átívelő etnikai kapcsolataik felhasználásával intézményesített pozíciókat építenek ki, jól körülhatárolt gazdasági ágazatokban, a társadalmi osztályok alsó és felső rétegei között (tehát középen) helyezkednek el, miközben ők maguk, idegenségük okán, ezen kívül maradnak (lásd még: Várhalmi

²⁰ A fogalmat először Blalock (1967) használta, majd Bonacich munkái által került továbbfejlesztésre.

2013: 92.). A közvetítő kisebbségre az integráció alacsony szintje jellemző, kapcsolati hálójukban leginkább az etnikumbeli kapcsolatok dominálnak. Az ilyen kisebbségeket két értelemben is „middleman”-ként határozhatjuk meg: (1) a rétegződési rendszer középső részén helyezkednek el; (2) általában gazdasági közvetítők is, amennyiben ilyen jellegű szolgáltatásokban tevékenykednek.²¹ A közvetítő kisebbségek általános elmélete (Turner, Bonacich 2012) három fő jellemző mentén írja le az idetartozókat: (1): a migránsok csoportján belül erős etnikai alapú közösségképződés megy végbe; (2) a befogadó társadalom ellenséges a migránsokkal szemben; (3) a migránsok tevékenysége a közvetítő jellegű gazdasági szerepek szűk körére koncentrálódik. A fenti elmélet szerint ezen három tényező között kétirányú és pozitív kölcsönhatások léteznek, amelyek következtében a közvetítő kisebbségi helyzet jó eséllyel kialakul és fennmarad, amíg valamilyen erős külső hatás meg nem törli azt.

Bonacich a közvetítő kisebbségről szóló elméletében arról is értekezik, hogy a hazatérés eszméje hogyan válik a vállalkozói sikeresség legfőbb tényezőjévé. Eszerint a bevándorló saját igényeit háttérbe szorítva növeli munkaidejét, és ez versenyelőnyévé válik a munkaerőpiacon (Várhalmi 2013). Ezen munkák teremtették meg az etnikai vállalkozások egyik legelterjedtebb definícióját, mely „a közös nemzeti háttérrel, illetve közös migrációs tapasztalatokkal rendelkező társadalmi csoportok kapcsolatrendszere és rendszeres kölcsönhatásainak összességéeként” határozta meg azt (Waldinger et al. 1990: 33.).

A fenti definíciók alapján a vizsgált csehországi ukrán vállalkozásokra mint migráns vállalkozásokra tekintek, ugyanis míg közös társadalmi-kulturális háttérrel és migrációs tapasztalattal rendelkeznek, addig a rendszeres kölcsönhatás nincs meg közöttük. Utóbbi okairól részletes leírást adok harmadik esettanulmányomban.

2.5.2. *A migráns vállalkozók motivációi és erőforrásai*

A motiváció minden vállalkozás számára fontos aspektus, ám a migráns vállalkozások esetében különös jelentőséggel bír (Masurel, Nijkamp 2005). A nemzetközi szakirodalomban széleskörűen találunk teóriákat arra vonatkozóan, hogy mi készíti a bevándorlókat vállalkozásra. A bevándorló közösségek ugyanis különbözőképpen reagálhatnak a befogadó ország által nyújtott feltételekre és lehetőségekre (Waldinger et al. 1985): míg egyesek megragadnak az alkalmazottak pozíciójában, mások önálló vállalkozásba kezdenek (Čermáková et al. 2011; Leontiyeva 2014a).

A bevándorló kisebbségek új országban való boldogulásának tipikus forgatókönyveit alapvetően két elméletre helyezi a szakirodalom. A klasszikus elmélet sze-

²¹ A legtöbb ilyen kutatásban az európai zsidók, a délkelet-ázsiai kínaiak, a kelet-afrikai indiaiak vagy a nyugat-afrikai arabok elemzésére fókuszálnak.

rint a migránsok a társadalmi ranglétra alsó szintjeiről indulnak, de idővel egyre feljebb kerülnek, integrációjuk viszonylag gyorsan megvalósul (Warner, Srole 1945). A másik tipikus forgatókönyv a kettős munkaerőpiac elméletéhez kapcsolódik (Bonacich 1973), amely szerint a bevándorló kisebbségek tartósan bent ragadnak a prekárius állásokban, ahonnan a többségük nem tud elmozdulni. Mivel a jobb állások számukra elérhetetlenek, legfeljebb azzal próbálkozhatnak, hogy önfoglalkoztatóvá,²² kisvállalkozóvá válnak. Így jönnek létre a gazdaság főáramától izolált enklávégazdaságok, amelyek tovább csökkentik a későbbi integráció esélyét. A Csehországban tevékenykedő ukrán vállalkozók esetében a viszonylag fejlett cseh gazdaság és az alacsonyabb társadalmi egyenlőtlenségek, az ukránokkal szembeni relatíve alacsony xenofóbia, valamint az ukránok számára alapvetően könnyen megtanulható cseh nyelv inkább a gyors asszimiláció/integráció forgatókönyvét erősítik.

Light (2004) szerint a migránsok – vagy egy adott etnikai kisebbség – vállalkozói tevékenysége a hátrányok elkerülése érdekében, a kirekesztés ellen létrejövő önvédekezési mechanizmus, amelynek segítségével nagyobb esélyekkel indulhatnak a befogadó társadalom munkaerőpiacán. Abban az esetben, ha nem tudnak belépni a befogadó ország munkaerőpiacára, vagy nem szeretnék „keveredni” a többségi társadalommal, vállalkozás révén lehetőségük van az önfoglalkoztatásra és/vagy az etnikai csoporton belüli foglalkoztatásra (Light 2004). Ram (1994) érvelése is utóbbiakhoz hozható összefüggésbe, amely szerint a bevándorlók saját vállalkozásuk létrehozásával elkerülhetőnek látják a negatív diszkriminációt a befogadó ország munkaerőpiacán, amely esetlegesen arra készítheti őket, hogy nehéz munkavégzésű, alacsony bérezéssel járó munkákat is elfogadjanak. Tubergen és szerzőtársai (2004) érvelése szerint azokban a befogadó országokban, ahol magas a munkanélküliségi arány, a bevándorlók sokkal nagyobb valószínűséggel indítanak önálló vállalkozást, míg Choenni (1997) szerint a bevándorlók azért kezdenek gazdasági tevékenységbe egy idegen országban, mert otthon erre nincs lehetőségük. Sahin megállapítása alapján széleskörűen elterjedt jelenség, mely szerint a bevándorlók leginkább a munkanélküliség elől menekülve fognak önálló vállalkozásba, elsősorban önfoglalkoztatás útján (Sahin et al. 2007). Min (1988) az Atlantában megvalósuló koreai kisvállalkozások vizsgálata során megjegyezte, hogy egyes migráns csoportok tagjai, akik nem tudják hasznosítani a származási országukban megszerzett tudást és tapasztalatot, az új lakhelyükön vállalkozások kialakításában látják a megoldást.

Giczi és Sik (2009) a segítőkészséget mint a társadalmi tőke egyik aspektusát vizsgálva arra a következtetésre jutott, hogy az Európai országok lakossága a beván-

²² Az önfoglalkoztatás a hagyományostól eltérő munkavégzés egy formája. A nemzetközi szakirodalomban nincs egységes meghatározása, de az általánosságban vett definíció szerint az a folyamat, amelynek során egy magánszemély üzleti tevékenységet folytat, ahol a bevétel közvetlenül a vásárlóktól, ügyfelektől vagy egyéb gazdasági egységektől származik.

dorlók iránti segítségnyújtás felé mutatja a legalacsonyabb hajlandóságot (26%), szemben a betegekkel és a fogyatékkal élőkkel (66%), az idősekkel (63%) vagy a szomszédokkal (53%). Mindez tovább növeli a bevándorlók önálló gazdasági tevékenységre való hajlandóságát.

A befogadó társadalom negatív diszkriminációján túl az eltérő oktatási és kulturális háttér, a nyelvismeret hiánya mind olyan tényezők lehetnek, melyek önfoglalkoztatásra ösztönözhetik a migránsokat (Cetin et al. 2016; Martinello, Jamin 2000; Phizaclea, Ram 1996; Raes 2000; Tienda, Rajman 2000; Várhalmi 2013). „A hátrányok elkerülése mint motiváció azonban csupán szükséges, ám nem elégséges feltétele a migráns vállalkozások létrejöttének és sikeres működésének” (Várhalmi 2013: 90.). Éppen ezért a nemzetközi kutatásokban egyre nagyobb hangsúlyt kapnak olyan motivációs tényezők, mint például a kulturális örökség vagy az emberi tőke vizsgálata is. Ebből kifolyólag tehát a migráns vállalkozások erőforrásainak tanulmányozása során gyakran alkalmazzák a társadalmi tőke koncepcióját (Light 2004), ahol – az egyének szintjén – leginkább az emberi tőke vizsgálata kerül előtérbe, különös tekintettel a képzettségre és azokra a vezetési tapasztalatokra, amelyek hasznosak lehetnek a vállalkozók üzleti törekvéseiben.

A közösség mint a vállalkozások egyik erőforrása Bourdieu (1983), Granovetter (1985), Coleman (1988), valamint Portes és Sensenbrenner (1993) munkái által vált közismertté. Ez a megközelítésmód a hangsúlyt az egyéni gazdasági magatartásról a kapcsolatokra és a kapcsolati hálózatokra helyezi, annak pozitív és negatív hatásaival együtt (Greene, Chaganti 2003). Aldrich és Waldinger (1990) a migráns vállalkozások kapcsán arra a következtetésre jutnak, hogy az egyes vállalatok fejlődésében és működésében (engedélyek beszerzése, megbízható beszállítók megtalálása, hivatalos ügyintézés) a legfontosabb szerepet a vállalkozók személyes kapcsolatai játsszák. Az információáramlás, a tapasztalatcsere személyes hálózatokon keresztül, az egyes etnikai közösségeken belül létrejövő közvetett kapcsolatok útján zajlik (Aldrich, Waldinger 1990). Az pedig, hogy mennyire erősek vagy gyengék ezek a kapcsolati hálók, az etnikai csoportok jellegétől függ (azok zártságától vagy nyitottságától).

Light (1998) szerint a társadalmi tőke és a migráns vállalkozások közötti kulcsfontosságú kapcsolat azon etnikai erőforrások hatékony kihasználásában rejlik, amelyeket az adott etnikum vállalkozásaik létrehozása és működtetése érdekében hasznosít. Ezek az etnikai erőforrások az etnikai csoportok sajátosságaiból származnak, és olyan összetevői vannak, mint például az értékek, a tudás, a készségek, az információ vagy a szolidaritás (Martes, Rodriguez 2004). A bevándorló közösség társadalmi tőkéjéből származó etnikai erőforrások segítséget nyújthatnak az etnikai vállalkozóknak megbízható ügyfelek, szállítók, munkaerő stb. megtalálásában, valamint olyan kereskedelmi partnerek felkutatásában, akikkel megoszthatják tapasztalataikat, céljaikat, elvárásaikat (Martes, Rodriguez 2004).

A nemzetközi szakirodalomban három főbb megközelítés létezik a bevándorlók üzleti tevékenységének magyarázatára. Az első és egyben a legelterjedtebb megközelítés a *kulturális* (*cultural*), amely a vállalkozói tevékenységet egyrészt a csoport (etnikum) erőforrásaival, másrészt a befogadó országban tapasztalt hátrányok következményeként magyarázza (Light, Gold 2000). Light (1972) kulturális megközelítése szerint az egyes etnikai csoportok tagjai kulturális beállítottságukból adódóan hajlamosabbak a vállalkozói magatartásra. Idesorolja például a vietnámiakat és a kínaiakat. Ezzel szemben Kohlbacher és Protasiewicz (2012) szerint az ukránok vállalkozói hajlandósága jóval alacsonyabb az ázsiaiakénál, leginkább csak jobb megoldás híján válnak vállalkozókká. A kulturális megközelítés az etnikai alapú gazdaság, az etnikai irányítású gazdaság, a közvetítő kisebbség és az *etnikai enklávé* (*ethnic enclave*) koncepcióját is magában hordozza (Werbner 2001; Wilson, Portes 1980; Zhou 2004). Az etnikai enklávé az etnikai gazdaság egy speciális esete, melynek legfőbb jellegzetessége a területi koncentrátság, ahol a tulajdonosok egyazon kisebbségi csoport tagjai (Portes 1995), és ahol a tulajdonosokkal megegyező etnikumú munkaerőt foglalkoztatnak (Wilson, Portes 1980).

A második megközelítés az *interakciós* (*interaktive*), amely azon az elgondoláson alapul, mely szerint a migráns vállalkozások számára léteznek lehetőségstruktúrák is (Aldrich, Waldinger 1990). A migráns vállalkozások megléte, ágazati specializációja és gazdasági eredményei a fogadó ország környezetének (strukturális lehetőségeinek), valamint az adott etnikai csoport erőforrásainak és a bevándorlók egyéni készségeinek interakciójával magyarázható. E megközelítés révén olyan új fogalmak kerültek meghatározásra a nemzetközi szakirodalomban, mint a *transznacionális kapcsolatok* (*transnational ties*) vagy a *transznacionális vállalkozó* (*transnational entrepreneur*) (Portes et al. 2001).

A transznacionalizmus szélesebb értelemben vett meghatározása alatt a nemzetállamokon átívelő, az egyének vagy szervezetek közötti kapcsolatokat és kölcsönhatásokat értik (Vertovec 1999). Várhalmi (2013) a transznacionális gazdasági tevékenységet négy indikátor alapján jellemezte: 1) üzletfelekkel való kapcsolattartás a származási országban; 2) üzleti célú hazautazás; 3) a származási országból való beszerzés; 4) a származási országból való munkaerő-rekrutáció.

A transznacionalitással foglalkozó első írások úgy definiálták a transznacionális vállalkozót, mint olyan migráns vállalkozót, aki üzleti célból évente legalább kétszer külföldre utazik, és üzleti sikere a származási országgal való rendszeres kapcsolattartás függvénye (Moghaddam, Rustambeko 2018). Portes és szerzőtársai (2001: 3.) szerint a transznacionális vállalkozó egy úgynevezett „transznacionális mezőben tevékenykedik, mely olyan kapcsolatok hálózata, amelyet a bevándorlók a befogadó országbeli és a hazai kapcsolataik által tartanak fenn azáltal, hogy gazdasági és politikai célokból folytonos oda-vissza mozgásban vannak a nemzeti határokon keresztül.” Az egyre globálisabbá és összetettebbé váló üzleti környezetben ezen vállalkozók

számára pedig elengedhetetlenné vált a *transznacionális kapcsolati tőke* (*transnational social capital*) kifejlődése, azaz a nemzethatárokon átívelő kapcsolatok hálózata és az ezekbe ágyazódott, valamint rajtuk keresztül elérhető tényleges és potenciális erőforrások (Nahapiet, Ghoshal 1998).

A bevándorlók üzleti tevékenységének harmadik és legújabb megközelítése az *egyéni sajátosságok perspektívájából* (*individual opportunity structures*) közelíti meg a kérdést, rávilágítva az egyes szereplők egyéni szerepvállalására az adott lehetőség-struktúrákon belül (Hettlage 2008). Ez a megközelítésmód a csoportperspektíváról az egyén vizsgálatára helyezi a hangsúlyt, különös figyelmet fordítva a döntéshozatali folyamatokra és a személyes jellemzőkre.

Összegezve tehát, mindhárom koncepció vizsgálja az adott etnikai csoport (*ethnic resources*) valamint az adott társadalmi osztály (*class resources*) erőforrásait is, ám különböző megközelítésben és különböző mértékben. A kulturális megközelítés az etnikai csoport erőforrásainak fontosságát hangsúlyozza, az interakciós megközelítés mind az etnikai csoport, mind a társadalmi osztály erőforrásait, az egyéni megközelítés pedig a migráns vállalkozó egyéni erőforrásait tekinti a legfontosabb tényezőnek. Az etnikai csoport és a társadalmi osztály erőforrásai egyaránt fontos szerepet játszanak a migráns vállalkozók gazdasági sikerében, ám arányuk eltérő lehet, emellett időben és térben is változhatnak (Light, Gold 2000; Razin 1989). Ezen erőforrások hasznosítása kapcsán fontos megjegyezni, hogy a migráns vállalkozások területi és/vagy ágazati koncentrációja, a hasonló üzleti stratégiák alkalmazása arról tanúskodik, hogy az etnikai csoport erőforrásai dominálnak a társadalmi osztályhoz tartozó erőforrások felett (Light, Gold 2000); míg a migráns vállalkozások beolvadása a befogadó ország gazdaságába azt jelenti, hogy a társadalmi osztályhoz tartozó erőforrások a jelentősebbek. A Csehországban élő ukrán vállalkozók társadalmi státusza általában magasabb, mint a legtöbb ukrán bevándorlóé, akik általában a munkaerőpiac legalsó szintjein helyezkednek el. Éppen ezért az osztályalapú integrációra jóval nagyobb esély van, ugyanis az osztályalapú differenciák felülírják a közös etnikai származásból eredő hasonlóságokat (Kovály, Čermáková 2016).

3. AZ ETNIKAI KAPCSOLATI TŐKE SZEREPE A VIZSGÁLT VÁLLALKOZÁSOK TEVÉKENYSÉGÉBEN

3.1. „A MAI VILÁGBAN MINDEN A KAPCSOLATOKON, AZ ISMERETSÉGEN MŰLIK”: KÜLFÖLDI BEFEKTETŐK TELEPHELYVÁLASZTÁSI DÖNTÉSEINEK JELLEMZŐI KÁRPÁTALJÁN AZ INFORMÁLIS ETNIKAI KAPCSOLATOK TÜKRÉBEN

Kárpátalja kedvező földrajzi elhelyezkedése, az EU közelsége, a rendelkezésre álló olcsó és képzett munkaerő kedvező feltételeket kínált a külföldi beruházók számára. Azonban a 2014-ben kibontakozó kelet-ukrajnai fegyveres konfliktus, majd a 2022 februárjában kirobbant teljes körű orosz–ukrán háború – Ukrajna egészéhez hasonlóan – Kárpátalján is a külföldi befektetések visszaesését eredményezte.²³ Az empirikus kutatás időpontjában csaknem 625 külföldi érdekeltségű vállalkozás képviseltette magát a megyében, amelyek működő tőkéje több mint 50 országból származott. A külföldi tőkebefektetéseket azonban korántsem lehet egységesen kezelni. A globalizálódó világban az investorok telephelyválasztási döntéseit ugyanis elsősorban a munkabérek, az adókedvezmények, az informális kapcsolati hálózatok befolyásolják. Éppen ezért jelen kutatás a kapcsolati tőke egy speciális elemére, az informális etnikai kapcsolatokra koncentrál Kárpátalján működő külföldi vállalkozások példáján bemutatva. Rávilágítok arra, hogy az informális kapcsolati hálóknak milyen szerepük van a vállalkozói tevékenységek hatékonyságában, különös figyelmet fordítva annak etnikai dimenzióira. Továbbá kísérletet teszek annak feltárására, hogy a meglévő etnikai kapcsolati tőkét milyen mértékben használják ki az egyes nemzetekhez köthető külföldi befektetők, és hogyan befolyásolja mindez a vállalkozások térbeli elhelyezkedését.

²³ Fontos megjegyezni, hogy mivel a terepi kutatás még az orosz–ukrán háború előtt lezárult, annak hatásaival jelen elemzés részletesen nem foglalkozik. A Kárpátalján tapasztalható gazdasági változásokról a negyedik fejezet ad látóképet.

3.1.1. Kárpátalja mint befektetési terület

3.1.1.1. KÁRPÁTALJA ÁLTALÁNOS JELLEMZÉSE

A független Ukrajna a Szovjetunió felbomlása után, 1991-ben jelent meg a világ politikai térképén. 603 700 km²-es területével Európa második legnagyobb állama Oroszország után, népessége 2018 végén a továbbvezetett statisztikai becslések szerint 42,4 millió fő volt.²⁴ Bár pontos statisztikák jelenleg sem állnak rendelkezésre, a háború kitörésével – érthető módon – mindez radikálisan megváltozott. Az Ukrán Tudományos Akadémia Demográfiai és Társadalomtudományi Intézete 2023 elejére 28–34 millió fő közé becsülte Ukrajna lakosságának számát (ukrinform.ua). Az ország de jure 24 közigazgatási egységre, megyére (ukránul: oblasztyra), a Krími Autonóm Köztársaságra és két önálló, a központi szerveknek közvetlenül alárendelt városra (Kijevre és Szevasztopolra) tagolódik. De facto azonban 2014 márciusától a Krím Oroszország részét képezi, míg a szakadár kelet-ukrajnai területek közül a Donyeck-i Népköztársaság és a Luhanszki Népköztársaság sem áll Ukrajna felügyelete alatt (Padányi, Tomolya 2017). A 2022 februárjában kirobbant orosz–ukrán háború pedig további átalakulásokhoz vezetett, növelve azon területek számát, amelyek nem állnak ukrán felügyelet alatt.

Kárpátalja (ukránul: Zakarpatszka oblaszty, magyar fordításban: Kárpáton túli terület) Ukrajna délnyugati részén terül el, az ukrán megyék közül a lebergivel (Ivivivel) és az ivano-frankivszkival határos, melyektől az Északkeleti-Kárpátok hegyvonulatai választják el természetes határként. A megye politikai-gazdasági orientációjában, valamint a szomszédos államokkal való társadalmi-történelmi kapcsolataiban is különbözik a többi ukrán régiótól (Jordan, Klemenčič 2003; Skliarska 2017), ugyanis a 20. században Kárpátalja több különböző államalakulathoz is tartozott, ennek következményeként határai is gyakran változtak (Fedinec 2002).

A mai Kárpátalja területe a magyar államalapítás időszakától egészen 1918-ig, azaz majd egy évezreden át a Magyar Királyság része volt, majd az 1920-as trianoni döntés értelmében Bereg, Máramaros, Szabolcs, Szatmár, Ugocsa és Ung vármegye egy része csehszlovák fennhatóság alá került, Podkarpatská Rus néven. A második világháború idején (1939–1945 között) újra Magyarországhoz tartozott,²⁵ majd

²⁴ A független Ukrajnában egyetlen népszámlálást tartottak, amely 2001-ben zajlott. Az akkori összeíráskor 48 457 000 ukrán állampolgárt tartottak számon (ukrcensus.gov.ua). A fentebb közölt hivatalos becslések nem tartalmazzák a Krím Autonóm Köztársaságra és Szevasztopol városára vonatkozó adatokat.

²⁵ Ezzel kapcsolatban Balogh (2022) arra hívja fel a figyelmet, hogy Kárpátalja területi közigazgatási berendezkedése ebben az időszakban rendkívül bonyolult volt, és az erre vonatkozó egyes szakirodalmak is tartalmaznak félreértéseket. A szerző ezt igyekszik tisztázni írásában (erről részletesen lásd: Balogh 2022).

1945-től a Szovjetunió, azon belül is Szovjet-Ukrajna része lett, Zakarpatszka Ukrajna néven. Így automatikusan Ukrajna örökölte meg a régiót a Szovjetunió 1991-es széthullásakor. Jelenleg a független Ukrajna részét képezi.

Kárpátalja Ukrajna második legkisebb megyéje (csak Csernyivci megye kisebb nála), területe 12 800 km², amely Ukrajna területének 2,8%-át teszi ki (Kocsis, Kocsisné 1991), megyeszékhelye Ungvár (ukránul: Uzhhorod). A 2001-es népszámlálási adatok szerint népessége 1242,6 ezer fő, ez az ország lakosságának 2,7%-a. A Kárpátaljai Megyei Statisztikai Főhivatal (2023) továbbvezetett statisztikái alapján ez a szám 2022 elejére alig változott, 1243,7 ezer főt tett ki.²⁶

Kárpátalja a világ kevés olyan régióinak egyike, amely kis területe ellenére négy országgal is határos. Ukrajna itt érintkezik Lengyelországgal, Szlovákiával, Magyarországgal és Romániával. A megye határszakaszának hossza 473,6 kilométer, ahol összesen 18 nemzetközi határátkelőhely üzemel (1. táblázat): 17 a teher- és autósforgalom részére, valamint egy gyalogosátkelő, a nagyszelmenc–kisszelmenci, Ukrajna és Szlovákia között (Ukrajna Állami Határőrizeti Szolgálat, 2024).

A transznacionális etnikai kapcsolatok alakulását, a határokon átívelő gazdasági együttműködések kibontakozását jelentős mértékben befolyásolják a határátlépési procedúrák. Magyarország és Szlovákia (2004. május 1.), majd később Románia (2007. január 1.) európai uniós csatlakozása után az Ukrajnával közös határszakaszok az EU szigorított vámügyi eljárások szerint őrzött külső határai lettek. Az átkelők sűrűsége a magyar–ukrán határszakaszon mondható a legkedvezőbbnek (egy átkelőre 27,4 kilométer határhossz jut), míg az ettől jóval hosszabb román–ukrán határszakaszon mindössze két átkelő üzemel. A különböző határszakaszokon bonyolódó személyforgalom adataiból kiderül, hogy a magyarországi átkelőkön 2017-ben a legintenzívebb volt az utasforgalom, míg a román és szlovák átkelőkön ennél jóval szerényebb mozgásokat lehetett megfigyelni.

1. táblázat: Nemzetközi határátkelőhelyek Kárpátalján és azok személyforgalma 2017-ben

	Határszakasz hossza (km)	Határátkelőhelyek száma	Személyforgalom (millió fő)	
			Összes	Ebből ukrán állampolgár
Szlovákia	98,5	3	2,4	1,6
Magyarország	136,7	5	8,5	6,3
Románia	205	2	3,7	2
Összesen	473,6	18	37,2	28,7

Saját szerkesztés Ukrajna Állami Határőrizeti Szolgálatának adatai alapján

²⁶ Ami némi fenntartással kezelendő, tekintve az általános demográfiai és migrációs trendeket.

A történelmi Magyarország ruszin–magyar kontaktzónájaként Kárpátalján egy többnemzetiségű térség fejlődött ki, amely sokszínűség mára homogenizálódott ugyan, de még mindig jelen van. Kárpátalján az ukrán többség mellett elsősorban magyarok tarkítják az etnikai palettát, de jelentős számban élnek itt cigányok, románok, oroszok és szlovákok is (Kocsis 2021). Mindez jelentős befolyással bír a térség inter- és intraetnikus kapcsolatainak alakulására, valamint azok térbeli szerveződésére. Az alábbiakban részletesen bemutatom a megye nemzetiségi viszonyait, melyek ismertetése az etnikai kapcsolatok vállalkozásokban betöltött szerepük elemzése miatt is fontosak.

Kárpátalja nemzetiségi összetételének vázolásánál csupán a 2001-es, közel 25 éves statisztikai forrásokra tudunk támaszkodni. Ez alapján Kárpátalja népességének 80,5%-át az ukrán nemzetiségűek alkotják,²⁷ a legnagyobb számú kisebbséget pedig a magyarok képezik. Az említett 2001-es ukrán népszámlálás szerint Kárpátalján 151,5 ezer fő vallotta magát magyar nemzetiségűnek (a lakosság 12,1%-a), 158,7 ezer fő pedig magyar anyanyelvűnek. 2017-re a számuk – a SUMMA című reprezentatív kutatás²⁸ alapján – 131 ezer főre csökkent (Tátrai et al. 2018), amely a 2022-ben kirobbant orosz–ukrán háborúval feltehetően tovább apadt az egyre fokozódó migráció miatt.²⁹

A vallási összetételt illetően még komplikáltabb a probléma, ugyanis a szovjet időszakban megtartott népszámlálások nem tértek ki a lakosság vallásának kérdésére (Fodor et al. 2018; Tóth et al. 2023), így a kárpátaljai magyarság felekezeti megoszlását utoljára 1941-ben rögzítették. A SUMMA kutatás alapján 2017-ben a magyarok 65%-a református, 18%-a római katolikus, 12,6% görögkatolikus, míg 2%-a ortodox. A többi egyház és a felekezeten kívüliek súlya összesen nem éri el a 3%-ot (Molnár et al. 2024). Városokban élt a kárpátaljai zsidóság jelentős része, a deportálások és az elvándorlás következtében azonban az izraelita vallás szinte teljesen eltűnt. A Felső-Tisza-vidéken a szórványmagyarság, valamint a városokban élők vallását az odatelepült magyarok, németek és szlovákok római katolikussága alakította, míg a síkvidéken élő tömbmagyarság a reformátusságot vette fel a 16. században. A reformátusok magyarságon belüli számaránya növekedett az elmúlt évtizedekben; ez nem azt jelzi, hogy ők kevésbé fogynak, csupán azt, hogy a római katolikus szórványmagyarság

²⁷ Az ukrán többség meglete sokszor megkérdőjeleződik az időről időre felvetődő ruszin kérdés kapcsán, amely évek óta vita tárgya az ukrán társadalmi-politikai életben. Az ukrán politikum ugyanis nem ismeri el a ruszint önálló etnikumként, az ukrán nemzet egyik népcsoportjának tartja. Ennek fényében az egyetlen, 2001-ben tartott ukránai népszámláláskor sem kérdeztek rá a ruszinra mint különálló nemzetiségre. Magocsi (2006), aki a kárpátaljai gyökerű ukránokat ruszinnak tartja, 650 ezer főre becsülte a kárpátaljai ruszinság lélekszámát.

²⁸ A kutatás célja a kárpátaljai magyar közösség számának, települési megoszlásának, egyes fontosabb demográfiai jellemzőinek, valamint külföldi munka- és tanulási célú migrációjának a felmérése volt.

²⁹ Ennek részleteiről lásd a negyedik fejezetet.

jobban kitett az asszimilációnak és a migrációnak. A magyar görögkatolikusok aránya pedig gyakorlatilag nem változott 1930 óta, jelentős részük szintén a síkvidéki járásokban él (Molnár et al. 2024).

A kárpátaljai magyar népesség legnagyobb része az ukrán–magyar határ mentén húzódó magyar nyelvterületen, egy kompakt sávban él. A megyében – a decentralizációs reform előtt – a magyarság csupán egy közigazgatási egységben, a Beregszászi járásban alkotott abszolút többséget, míg az Ungvári, Munkácsi és Nagyszőlősi járásokban kisebbségben éltek ugyan, de arányuk jelentős volt. A magyar nyelvterületen kívül nagy számban élnek magyarok Ungvár és Munkács városában, valamint a Felső-Tisza-vidéken, nyelvszigeteken, szórványként. A Huszti, Técsői és Rahói járásokban, valamint Huszt városában a magyarság aránya 3–5% körüli (Molnár, Molnár D. 2005).

A kárpátaljai kisebbségek között a magyarokat a románok követik, akik a 2001-es népszámlálási adatok alapján a megye lakosságának 2,6%-át alkotják. A hivatalos adatok szerint az Ukrajnában lakó románság 21,3%-a Kárpátalján él, számuk a megyében 32 152 fő. A kárpátaljai románok többnyire az ukrán–román határ mentén, a Técsői (Alsóapsa [Apșa de Jos], Pogyisor [Podișoron], Pescsera [Peștera] stb.) és a Rahói járás (Középpapsa [Apșa de Mijloc], Tiszafejéregyház [Biserica Albă] stb.) településein koncentrálódnak, egy viszonylag kompakt területen (Molnár, Molnár D. 2005). Legfőbb kulturális-gazdasági központjuk Aknaszlatina (Ocna Slatina), ahol 2016 májusától román konzulátus is működik (solotvino.mae.ro).

A 2001-es ukrainai népszámlálás adatai alapján a Kárpátalján élő orosz nemzetiségű lakosok száma 31 000 főt tesz ki, ez alapján a megye összlakosságának 2,5%-át alkotják, és az Ukrajnában élő jelentős orosz kisebbség csupán töredékét képviselik (UÁSH 2022). A Kárpátalján élő orosz kisebbség mindig is magasan urbanizált népesség volt. Döntően a szovjet időszak alatt a térségbe betelepült oroszok ma is elsősorban a nagyobb városokban: Ungváron, Munkácson, Beregszászon, Nagyszőlősen és Husztton élnek (Molnár D. 2013; 2018).

Noha a 20. század első felében még több tízezer (cseh)szlovák nemzetiségű személy élt Kárpátalján,³⁰ a történelmi események következtében számuk jelentősen lecsökkent (Vidnianszki 2003). A 2001-es ukrainai népszámlálás adatai alapján az Ukrajnában élő szlovákság (6397 fő) túlnyomó többsége Kárpátalján él, számuk mintegy 5600 főre tehető, ez a megye lakosságának 0,5%-a. A hivatalos statisztikák szerint ezen szlovák nemzetiségű ukrán állampolgárok több mint fele Ungvár városában (ahol szlovák konzulátus is üzemel),³¹ másik fele pedig a szlovák határhoz közelebb eső városokban (Munkács, Perecseny, Nagyberezna, Szolyva, Csap) él.

³⁰ 1930-ban, amikor Kárpátalja Csehszlovákiához tartozott, számuk 35 000 fő körüli volt, akik leginkább állami hivatalnokok és erőszakszervezetek tagjai voltak.

³¹ Ezenkívül Kárpátalján tiszteletbeli szlovák konzulátus működik Nagybereznán is.

A fent felrosolt nemzetiségeken kívül Kárpátalján 14 000 cigány (a megye lakosságának 1,1%-a), csaknem 3600 német (0,3%), 1500 belarusz (0,1%) és közel 5000 más nemzetiségű személy él (0,4%) (ukrcensus.gov.ua). „Összességében Kárpátalján a lakosság 81%-a ukrán, 12,7%-a magyar, 2,9%-a orosz és 2,6%-a román anyanyelvű. A megyében három nyelvet használnak nagyobb számban anyanyelvként más nemzetiségűek: az ukránt (több mint 14 ezren), a magyart (közel 12 ezren) és az orosz (közel 8 ezren). A magyar anyanyelvű nem magyarok többsége cigány (74,8%), ukrán (15,9%) és szlovák (5,5%). A nem magyar anyanyelvű magyarok 88,2%-a az ukránt, 8,5%-a az orosz (nevezte meg anyanyelvűként)” (Molnár, Molnár D. 2005: 41.).

3.1.1.2. KÁRPÁTALJA TÁRSADALMI-GAZDASÁGI HELYZETKÉPE

Kárpátalja társadalmi-gazdasági helyzetének sajátossága, hogy bármely államhoz tartozott is a múltban, mindig periférikus pozícióban helyezkedett el, távol a nagy kulturális és ipari központoktól. Ennek eredményeként egyik állam sem fordított különösebb figyelmet a régió gazdaságának fejlődésére. Ukrajnán belül is periférikus területnek számít mind gazdasági, mind földrajzi szempontból. A Kijevtől való földrajzi távolság, az eltérő fejlődéstörténet mind hozzájárultak ahhoz, hogy az ukrán központi hatalom csekély figyelmet fordítson a térség fejlesztésére.

Gazdasági mutatóit illetően Kárpátalja ma is az egyik legelmaradottabb régiónak számít Ukrajnán belül. Ennek egyik oka az, hogy területének kétharmada hegyvidék, ahol alacsony a népességszám, elenyésző a mezőgazdasági tevékenység, és az ipari hasznosulás sem számottevő (Pataki 2016). 2021-ben az átlagkereseteket tekintve csak az ideiglenesen megszállt luhanszki és donecki régió mutatói voltak gyengébbek Kárpátaljáénál, társadalmi-gazdasági fejlettségét tekintve pedig az utolsó előtti helyen végzett. A helyi jólét alapján azonban a középmezőnyt képviselte, 2023-ban a 14. helyet reprezentálva az ország megyéi között (UÁSH 2023). Ukrajna ipari termeléséből 2021-ben mindösszesen 1%-kal vette ki a részét, ez a harmadik legrosszabb mutatónak számított az országban. A külkereskedelmet illetően sem tartozik az élmezőnybe, 2022-ben az ukrán export 4,5%-a, míg az import csupán 3%-a bonyolódott Kárpátalján (KMSF 2023).³²

A megye gazdasági potenciálja erősen korlátozott, legnagyobb természeti kincseit erdőségei és balneológiai adottságai jelentik. A szovjet időszakban dinamikus fejlődő hagyományos gazdasági ágazatok (mezőgazdaság, faipar) a rendszerváltás éveiben erősen redukálódtak, a kolhozok, az állami üzemek tönkrementek, ez pedig a munkanélküliség jelentős növekedésével járt. Átalakult a gazdaság szerkezete is, a

³² Az adatok nem tartalmazzák a Krími Autonóm Köztársaság, Szevasztopol, valamint a szakadár Donecki és Luhanszki területek adatait.

korábban vezető szerepet betöltő ipar helyét a szolgáltatások és a mezőgazdaság vették át (Fodor 2009a; Berghauer 2012). Kárpátalja iparának meghatározó ágazata az élelmiszeripar is, amely leginkább helyi nyersanyagok feldolgozásán alapszik. Főként az alacsony feldolgozottsági szintű primőr élelmiszer-alapanyagok előállítását végzik, ezeket a helyi piacokon értékesítik. Azonban ez az ágazat is jelentős korszerűsítésre szorulna, alacsony hozzáadott értéke miatt nem renteábilis (Orosz et al, 2021).

A függetlenné vált Ukrajna első évtizedében a halmozott problémák eredményeként az ország a legfontosabb kötelezettségeit sem tudta fedezni állami költségvetéséből. Az 1998-ban elindult nagyszabású privatizációs folyamatok során a politikai hatalommal rendelkező gazdasági szereplők oligarchákká nőttek ki magukat, az újonnan kiépülő gazdasági elit legalisan kivásárolhatta a korábbi állami tulajdonokat, ennek során megszilárdult a korábbi szovjet rendszerben elhatalmasodó árnyékgazdaság legalizálása. Miközben a pozícióban lévő elit magánvagyonra egyre gyarapodott, az országban egyre fokozódott a gazdasági hanyatlás (Hires-László 2021).

A recesszió után, a 2000-es évek elején a megye gazdasági életében pozitív változások történtek, nagyrészt a Kárpátaljai Szabad Gazdasági Övezet (KSZGÖ) által nyújtott vám- és adókedvezményeknek köszönhetően,³³ amelyek számos külföldi vállalat és világcég megtelepedését is elősegítették a térségben. Ilyen volt például a cseh Eurocar, a japán Yadzaki vagy az amerikai Jabil (Kovály 2010a). A több éves pangás után a gyárak nemcsak a városokban indultak működésnek külföldi tőke segítségével, de több faluban is, ahol főként varrodák nyíltak a korábbi gazdasági infrastruktúra alapjain (Hires-László 2021).

Noha a legtöbb külföldi cég barnamezős beruházásként érkezett Kárpátaljára, megjelenésük nemcsak infrastrukturális fejlesztésekkel járt, de számos munkahelyet is teremtett a megyében. Továbbá a Kárpátaljai Szabad Gazdasági Övezet működése nagy lehetőséget jelentett az ukrainai vállalkozások és a külföldi befektetők közötti kapcsolatok elmélyítésére, valamint Kárpátalja és a szomszédos országok, régiók gazdaságával való integrációjára. Azonban a KSZGÖ kedvezményeit 2005-ben váratlanul megszüntették, és ez több külföldi vállalat kárpátaljai tevékenységének végét vagy termelői kapacitásának csökkentését eredményezte (lásd bővebben: Kovály 2010a). Ebben az időszakban ismét lassulás kezdődött a gazdaságban, nőtt az infláció. A 2008-ban bekövetkezett gazdasági világválság pedig a megye gazdaságának egészét is erőteljesen visszavetette, legnagyobb mértékben azokat az iparágakat érintve, amelyek a korábbi fejlődés alapját képezték: az exportorientált termékek előállítását (elsősorban a gépgyártás és a feldolgozóipar ágazataiban).

³³ 1999 januárjában életbe lépett az a törvény, mely 15 éves futamidővel kedvezményeket nyújtott azoknak a befektetőknek, akik 250 000 USD fölötti tőkét ruháztak be Kárpátalján. A másik kedvezmény elnöki rendeletként lépett életbe 2001 márciusában, és 30 éves futamidőt biztosított azoknak a beruházóknak, akik több mint 1 millió USD-t fektettek be a Kárpátaljai Szabad Gazdasági Övezetbe (Kovály 2010a).

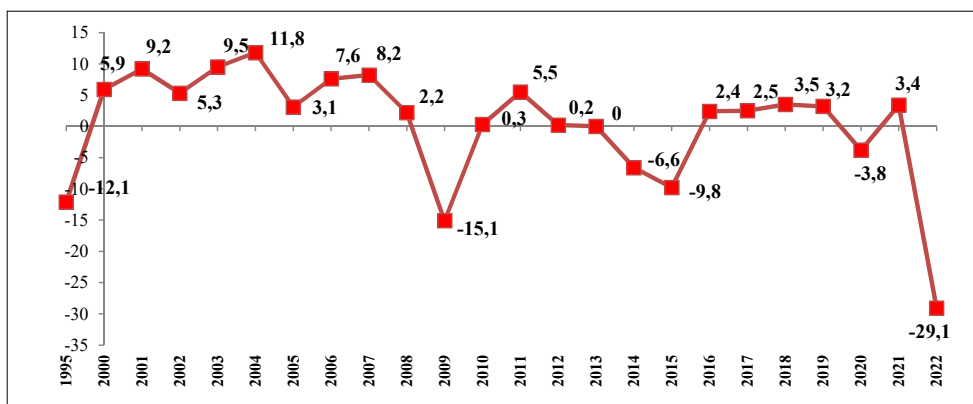
2010-ben némileg fellendült a gazdasági termelés, és a külföldi befektetők újra érdeklődtek Kárpátalja iránt (Hires-László 2018). A 2014-ben kirobbant kelet-ukrajnai fegyveres konfliktus hatására azonban egy újabb kedvezőtlen időszak vette kezdetét. Bár Kárpátalja több száz kilométerre fekszik a kelet-ukrajnai hadszínterektől, a megye társadalmi-gazdasági életére jelentősen rányomta bélyegét a háború. A donbaszi harcok kirobbanását követően a katonai sorozások hat hulláma zajlott le, miközben a gazdaság teljesen összeomlott, azt csupán a nyugati és az IMF-kölcsönök tartották egyben (Bacsó, Pataki 2018a). A 2022-ben kirobbant orosz–ukrán háború pedig tovább mélyítette a gazdasági válságot Ukrajnában, így Kárpátalján is.

A Krím-félsziget elvesztése, valamint a kelet-ukrajnai ipari övezetek katonai megszállása a lakosság életszínvonalának drasztikus csökkenését és gazdasági marginalizálódását idézte elő az ország egész területén (Borbély 2019). 2014-ben a GDP 7%-ot, 2015-ben pedig több mint 10%-ot zuhant. Noha 2016 után némi emelkedés volt tapasztalható az értékében, a gazdaság növekedési üteme messze elmaradt a 2000-es évek kedvezőbbnek mondható értékeitől (3. ábra). Az egy főre jutó GDP alapján Ukrajna – Moldova után – Európa második legszegényebb állama volt. A GDP 2017-ben még mindig nem érte el az 1991-es szintet, a 2014-ben kezdődő kelet-ukrajnai konfliktust megelőzően sem (Karácsonyi 2018). Karácsonyi (2018: 57.) szerint „ez nem a transzformációs krízis elhúzódása, hanem magának az ukrajnai transzformációnak a kudarca” volt. Az orosz–ukrán háború kitörése pedig újabb drasztikus csökkenést eredményezett az ukrán gazdaságban, 2022-ben csaknem 30%-ot zuhant az ország GDP-je.

Az infláció soha nem látott méreteket öltve 2014-ben 12,1%, 2015-ben 48,7% volt, az élelmiszerárak megsokszorozódtak, a bérek és a nyugdíjak viszont alig (8–10%-kal) emelkedtek. Később Ukrajnában az infláció mértéke némileg mérséklődött ugyan (2016-ban 13,9%, 2020-ban pedig 2,7% volt), ám 2022-ben már újra 20,2% volt (worldbank.org).

Az ukrán statisztikai hivatal 2022. decemberi adatai alapján Kárpátalján egy havi átlagfizetés 12 115 hrivnya (mintegy 112 700 HUF³⁴), míg az ukrajnai átlag némileg magasabb, 14 577 hrivnya (mintegy 135 000 HUF) volt; ez felülértékeltnek mondható, ugyanis adatközlőim és tereptapasztalataim alapján a reális átlagbér inkább 8–10 000 hrivnya (75–93 000 HUF) között mozog. Azt is meg kell említenünk, hogy Kárpátalján a reális jövedelmet sok család esetében nem a hivatalos bérek biztosítják, sokkal inkább a határ menti kereskedelemből, a háztáji gazdálkodásokból, az egyéb alternatív jövedelemforrásokból, valamint a külföldi munkavállalásból hazaküldött keresetek adják (Hires-László 2021).

³⁴ A Magyar Nemzeti Bank 2024. február 21-re vonatkozó árfolyama alapján.



3. ábra: Az ukrán GDP éves növekedési rátája (%)

Saját szerkesztés az IMF adatai alapján

Kárpátalján a munkanélküliségi arány 2021-ben a hivatalos adatok alapján 11,5%-ot tett ki, amely némileg magasabb az ukrainai átlagnál (10,3%). Ki kell azonban emelni, hogy Kárpátalján (csakúgy, mint egész Ukrajnában) elsősorban a rejtett munkanélküliség a fő probléma, a munkanélküliségi adatok nem tükrözik a tényleges értékeket, a legtöbben ugyanis nem regisztrálnak a munkaügyi hivatalokban. Éppen ezért reálisan a munkanélküliek aránya a legóvatosabb becslések szerint is a fentebb említett érték három-négyszerese lehet.

A munkanélküliség, a gazdasági mélyrepülés és a katonai behívóktól való félelem már az Euromajdan utáni években tovább erősítette az egyébként is aktív mobilitási jellemzőkkel bíró kárpátaljai lakosság migrációs hajlandóságát (Tátrai et al. 2016), 2022-től pedig soha nem látott méreteket öltött. Az egyre fokozódó elvándorlás új kihívások elé állítja a kárpátaljai munkaerőpiacot. Különösen érzékenyen érintette például az iskolákat, az óvodákat vagy az egészségügyi intézményeket, amelyek dolgozói nagy számban hagyták el az országot (lásd bővebben: Kovály et al. 2017). A 2020-as évek elején azonban már nem csak a fentebb említett szektorokban voltak betöltetlen állások: a legtöbb üzem, cég, vállalkozás is súlyos munkaerőhiánnyal küzdött. Adatközlőim elmondása szerint mindez negatívan érintette a külföldi érdekeltségű vállalkozások kárpátaljai működését is, ugyanis a felmondások, a betöltetlen állások itt szintén mindennapi jelenséggé váltak. A cégeknek úgy sem sikerült megtartaniuk alkalmazottaikat (vagy újakat bevonzaniuk), ha szervezett utaztatást biztosítottak számukra a környező falvakból, továbbá különböző egészségügyi és szociális juttatásokat kínáltak fel nekik. A külföldi vállalkozók elmondása szerint ezen a negatív tendencián a munkabérek megemlése sem változtatott, többen elgondolkodtak ukrainai telephelyük megszüntetésén is. Interjúalanyaim olyan konkrét esetről is beszámoltak, amikor a munkaerőhiány olyan súlyos méreteket

öltött, hogy egy-egy kisebb vállalkozás kárpátjai telephelyét megszüntették (A19) vagy másik országba telepítették, esetünkben Szerbiába (A13). A kialakult helyzetről egyik adatközlőm így nyilatkozott:

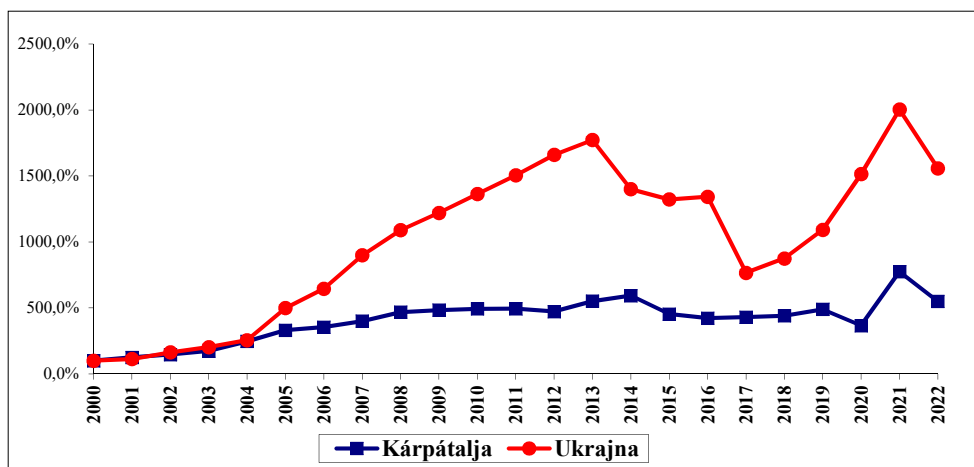
„A háború messze van, nem érint minket. Viszont ettől bonyolultabb a helyzet. A fő befektető azt mondta, hogy mivel Ukrajna veszélyes minősítést kapott befektetés szempontjából, nagyon rizikós a helyzet. Ezért azt mondta, hogy vagy elvesznek tőlünk megrendeléseket, vagy cégen belül csinálunk más országban is telephelyet. Namost nekik van Tunéziában is telephelyük, és ott lett kapacitásnövelés. Ezért itt nem lett csökkentés, de növelés sem. De nem is biztos, hogy tudnánk bővíteni, mert ami most nekünk nehézségünk, az az, hogy nincs munkaerő.... Tőlünk is sokan voltak, akik elmentek külföldre dolgozni. Ami viszont mellbevágott az az, hogy az adóhivatali jogász, aki 5 éve nálunk dolgozott, elment Csehországba építkezésre dolgozni. És ami fájó, hogy a legtehetségesebbek mennek külföldre. Ez nem tudom mennyire lesz hosszútávon tartható.” (A19)

Az orosz–ukrán háború kitörése tovább eszkalálta a helyzetet: noha a harcok által közvetlenül is súlytott megyékből több száz cég tette át székhelyét a biztonságosnak vélt Kárpátjára,³⁵ a munkaerőhiány a kárpátjaiak tömeges migrációjával nem enyhült. A betöltetlen álláshelyeket a megyébe érkező belső menekültek sem tudják ellensúlyozni.

3.1.1.3. BEFEKTETÉSI TEVÉKENYSÉG KÁRPÁTALJÁN

Kárpátalja kedvező földrajzi elhelyezkedése, valamint a Szovjetunió idején működő, elsősorban feldolgozóipari és könnyűipari gyárak, üzemek által képződött szakmunkástömeg, továbbá a megmaradt infrastruktúra (elsősorban a gyárépületek és azok berendezése) „megágyaztak” a potenciális befektetők számára, előnyös feltételeket kínálva a telephelyek Kárpátalján való létesítésének (Fodor 2009b; Kovály 2010b; 2013). Felismerve ezen lehetőségeket, a külföldi befektetők is ezekbe az ipari ágazatokba investáltak. Ahogy egyik adatközlőm fogalmaz: *„nem véletlen az, hogy az első befektetők a könnyűipari vállalkozások voltak. Tudták, hogy a rendszerváltás előtt itt sok ilyen cég volt, így adottak voltak a körülmények: az épület, a szakképzett munkaerő, csak a cégtáblát kellett kicserélni.” (A7)* Komoly problémát jelent azonban, hogy ez a megörökölt infrastruktúra nagy-

³⁵ Erről részletesen lásd a negyedik fejezetet.



4. ábra: A külföldi tőkebefektetések alakulása Ukrajnában és Kárpátalján (stock)

Saját szerkesztés a Kárpátaljai Megyei Statisztikai Főhivatalnak és Ukrajna Állami Statisztikai Főhivatalának adatai alapján

mértékben elhasznált és elavult; felújítására, új technológiák beszerzésére jelenleg sincs elegendő pénzügyi forrás.

Ukrajna Szovjetuniótól való függetlenedése óta a Kárpátalja gazdaságába beérkezett tőkeállomány változó volumenű volt (4. ábra). A kilencvenes években, kedvező földrajzi elhelyezkedése ellenére, a megye csekély mértékű külföldi tőkét vonzott elsősorban a politikai és jogi bizonytalanságok, valamint a nyereszkesedések miatt. A megye területén található számos erdőség és termálfvízforrás – melyek jelentős befektetési potenciált rejtenek – sem vonzották a befektetőket. Ez elsősorban a turisztikai ágazat korszerűtlen állapotának, a turisztikai szakemberek hiányának volt betudható (Imre 2014). A 2000-es évek első éveiben dinamikus növekedés vette kezdetét, mely a vámügyi eljárások könnyebbé válásával, az ukrán kormány befektetéseket ösztönző politikájával (például KSZGÖ) volt magyarázható. Ezt követően a 2008-as világgazdasági válság hatására a működőtőke-befektetések növekedési dinamikája némileg visszaesett, ám mindvégig növekedést mutatott. A 2014-ben kirobbant kelet-ukrajnai fegyveres konfliktus hatására viszont a külföldi tőke valósággal elmenekült Ukrajnából, így Kárpátaljáról is, ennek következtében több külföldi érdekltségű vállalkozás szűnt meg vagy állította le részlegesen működését a megyében. Meg kell azonban jegyezni, hogy mivel Kárpátalján a külföldi cégek túlnyomó részben exportra és nem a belső ukrán piacra termelnek, a kezdeti ijedtség lecsillapodásával a legtöbb kis- és középvállalkozás folytatta tevékenységét, hiszen a Kárpátalján való telephely több gazdasági előnnyel is járt, mindenekelőtt az olcsó és hatékony termeléssel. Így 2017-től ismét egy dinamikusan fejlődő időszak vette kezdetét a külföldi befektetéseket tekintve mind

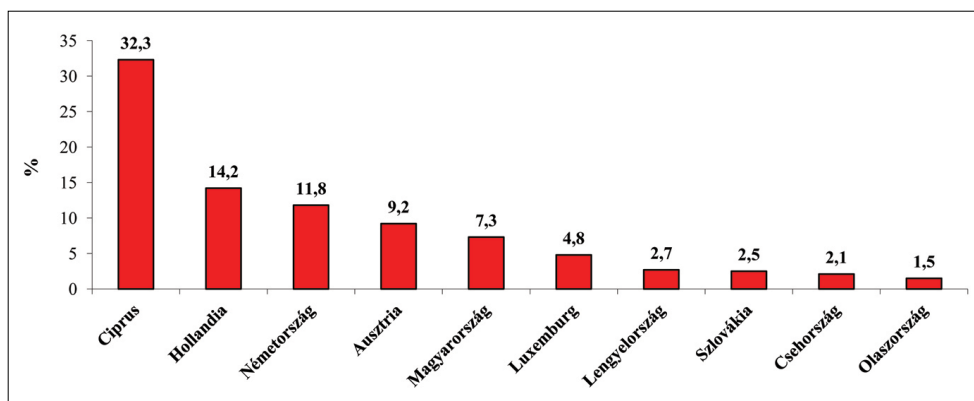
Ukrajnában, mint Kárpátalján.³⁶ Az orosz–ukrán háború kitörésével azonban a külföldi tőke „elmenekülése” látványosabb volt, mint valaha.

Az Ukrajnába érkező külföldi befektetések alapján Kárpátalja évek óta a középmezőnyt képviseli az ukrán megyék között, 2021-ben az összukrajnai befektetések terén a 11. helyet foglalta el (KMSF 2022). A befektetett külföldi tőke 82%-a az iparban összpontosul. Ezt követi az ingatlankereskedelem (7,8%), a kis- és nagykereskedelem (2,8%), a raktározás és a futárszolgálati tevékenység (2,8%) valamint a vendéglátóipar (2%) részesedése. A befektetőként jelen lévő 43 ország közül a 10 legnagyobb az összbefektetések csaknem 90%-át adta (5. ábra). A Kárpátalján befektető országok listáján az elmúlt évek során jelentős változás, hogy Ciprus részesedése évről évre növekedett (2018-ban még csak a 10. helyen állt a főbb befektető országok listáján, a maga 2,4%-os részesedésével). Mindez leginkább fiktív vállalatok létrehozásával és ezzel együtt az adókedvezmények kihasználásával hozható összefüggésbe, ennek során feltehetőleg korábban kimenekített orosz és ukrán tőkét csatornáznak vissza az ukrain gazdaságba, immáron ciprusi tőkeként megjelenve a statisztikákban. Ez az úgy nevezett *round-tripping* jelenség (Imre 2014).

2015-ben – az empirikus kutatás időpontjában – a megyében 625 külföldi érdekelt-ségű cég tevékenykedett, leginkább kis- és középvállalkozások formájában. A legtöbb külföldi érdekelt-ségű vállalkozást még a 2000-es évek elején, a KSZGÖ működése alatt hozták létre, melyek jelentős része az olcsó bér munkára telepedett rá. A külföldi vállalkozások leginkább az exportorientált gépgyártásban, a könnyűiparban (cipő- és ruhaipar), az autóiparban, valamint a feldolgozóiparban tevékenykednek. A legtöbb külföldi tőke az Ungvári járásba és a megyeszékhelyre érkezett, ami az összbefektetések 33,7%-át, valamint 15,1%-át jelentette. Ezenkívül jelentős beruházás érkezett a Nagyszőlősi járásba (a külföldi befektetések 13,2%-a), Munkács városába (7,2%), a Nagyberencs járásba (6,3%), Csap városába (4,3%), Beregszász városába (4,1%), a Szolyvai járásba (3,1%), továbbá a Técsői járásba (2,4%). Tehát a külföldi befektetők leginkább a városokat és a nyugati határtérséget preferálták, a keleti, északkeleti hegyvidéki járások kevésbé voltak vonzóak a telephelyválasztás során.

Kárpátalja EU-s határokhoz való közelsége az egyik legfontosabb versenyelőnye a többi ukrán régióhoz képest, amely az olcsó munkaerő és energiaárak mellett alacsony logisztikai költségeket is kínál a külföldi befektetők számára. Meg kell azonban jegyezni, hogy a határátkelés nehézségei, melyek mind a személy, mind az áruforgalmat érintik – már a koronavírus-járvány és a 2022-ben kirobbant orosz–ukrán háború, valamint az ezekkel kapcsolatos határátlépési korlátozások előtt is –, jelentős hátráltató tényezőként szolgáltak a külföldi tőke bevonzásában. Interjúalanyaim elmondása szerint a bonyolult és bürokratikus vámügyi eljárások, a sokszor

³⁶ A 2021-es évi jelentős kiugrásnak az is okot adhat, hogy ebben az évben statisztikai módszertant változtattak a külföldi tőke mennyiségének mérését illetően.



5. ábra: A legfőbb külföldi befektetések Kárpátalján származási ország szerint 2021-ben (stock)

Saját szerkesztés a Kárpátaljai Megyei Statisztikai Főhivatal adatai alapján

órákig tartó sorban állások a határátkelés során, az eltérő rendszabályozások negatívan befolyásolják a külföldi befektetések kárpátaljai (vagy ukrainai) megtelepedését.³⁷ A külföldi érdekeltségű vállalkozások létesítésének további gátját az ország folyamatos instabil gazdasági-politikai helyzete jelenti, a 2022-es orosz katonai invázió pedig egy teljesen új bizonytalansági faktort eredményezett. A permanens politikai-jogi zűrzavar kedvezőtlen befektetői környezetet teremt, amelyet a térségre (és egész Ukrajnára) jellemző oligarchák uralta zárt monopóliumrendszer is negatívan befolyásol (Ludvig 2008). A külföldi befektetők elmondása alapján ukrainai vállalkozásuk legfőbb nehézségeit – a fokozódó munkaerőhiány és az elhúzódozó geopolitikai bizonytalanság mellett – a vállalkozásindítás és vállalkozásvezetés során fellépő bürokráciai káosz, az átláthatatlan és folyton változó adórendszer, valamint a mindent átszövő korrupció jelenti³⁸ (A4, A5, A13, A14, A19). Mindezek ellenére „a külföldiek számára ez egy vonzó régió volt, mert olcsó a munkaerő és az előállítási költségek, a dollár árfolyama a hrivnyához viszonyítva pedig igen kedvező. Természetesen van rizikó, de a kedvező gazdasági feltételek miatt kockáztatnak.” (A8)

Mondanunk sem kell, hogy a 2022 februárjában kirobbant orosz–ukrán háború teljesen más helyzetet teremtett a külföldi vállalkozásoknak is. Több cég szüntette meg tevékenységét vagy csökkentette kapacitását az azóta eltelt időszakban Kárpátalján, amelynek egyrészt a háborús kockázat, a megváltozott társadalmi-gazdasági

³⁷ Mindez összhangban áll Imre Gabriella a Kárpátalján befektető magyarországi vállalatok képviselőivel 2010-ben végzett kérdőíves kutatásának eredményeivel (lásd bővebben: Imre 2014).

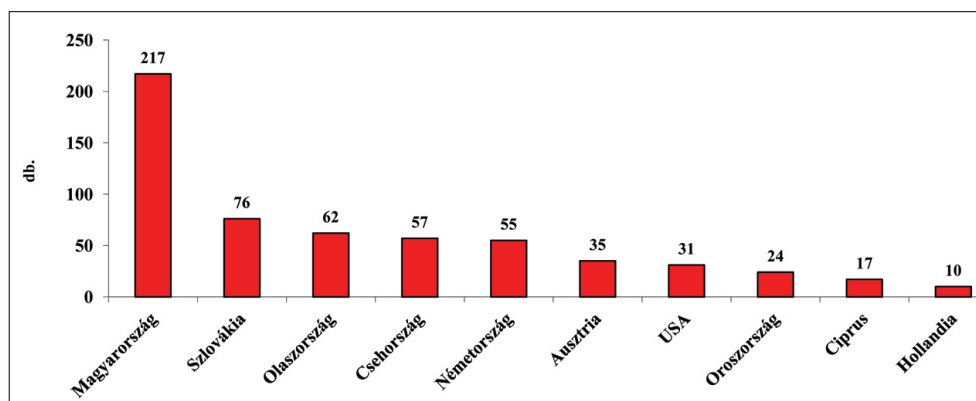
³⁸ A Transparency International nemzetközi korrupcióellenes szervezet felmérése szerint a politikai-üzleti közösségek körében és a közszférában érzékelt törvénytelenések mértéke alapján 2023-ban Ukrajna a 104. helyet foglalta el a vizsgált 180 ország között.

körülmények, a bizonytalan vállalati jövő, másrészt a permanens munkaerőhiány voltak a fő tényezők. Sok vállalat azonban a maradás mellett döntött, és továbbra is teljes kapacitással dolgozik (D3).

3.1.2. Az etnikai kapcsolati tőke szerepe a külföldi vállalkozások térszerveződésében Kárpátalján

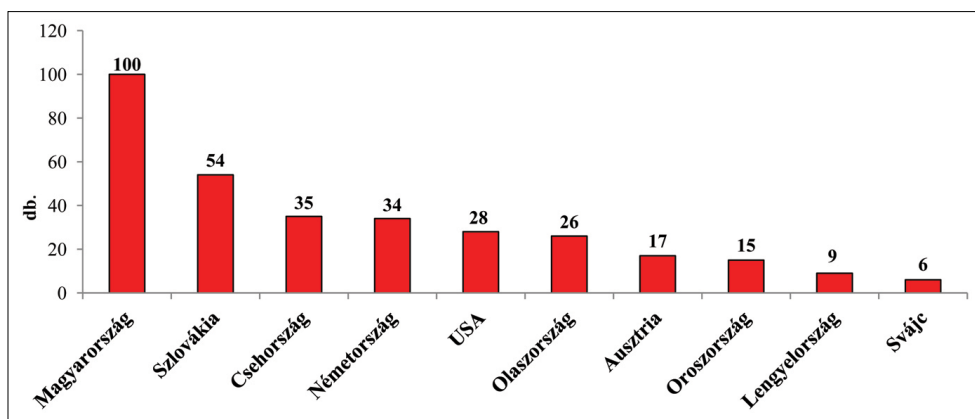
Kárpátalján (és Ukrajnában) a külföldi befektetők a hazaitól (általában a nyugat-európaiktól) jelentősen eltérő gazdasági környezetbe kerülnek, amelyet átszó a jogi, politikai és gazdasági bizonytalanság, a korrupció stb. Mindez, kiegészülve a nyelv ismeret hiányával, megnehezíti a külföldi befektetők ukrajnai vállalatindítását és működtetését (A8, A13, A21). Ebben a bizonytalan befektetési környezetben kiemelkedően fontos szerep jut a vállalkozók informális, személyes kapcsolatainak, melyek – adatközlőim szerint – Kárpátalján a legtöbb esetben nyelvi-etnikai alapon szerveződnek. Mivel a kárpátaljai etnikai csoportok sorában a magyarok, a románok, az oroszok és a szlovákok alkotnak jelentősebb közösségeket, az ezekhez a csoportokhoz köthető külföldi befektetéseket vizsgálom meg tüzetesebben. Noha a Kárpátalján befektető 10 legfontosabb ország közé az említett etnikumokhoz tartozók közül csak Magyarország és Szlovákia volt sorolható, a vállalkozások számát tekintve már árnyaltabb a kép (lásd 7. ábra). A legnagyobb befektetők nagyvállalatokkal képviseltetik magukat a megyében, és általában ukrajnai ügyvezetőt/igazgatót bíznak meg a vállalatindítás és -vezetés feladataival.

Magyarország tradicionálisan Kárpátalja egyik legfőbb külkereskedelmi partnere (Ludvig 2003), vele bonyolódik a legnagyobb áruforgalom (2017-ben az összes



6. ábra: A külföldi érdekltségű vállalkozások száma Kárpátalján 2003-ban (439 db)

Saját szerkesztés a Kárpátaljai Megyei Statisztikai Főhivatal adatai alapján



7. ábra: A külföldi érdekltségű vállalkozások száma Kárpátalján 2015-ben (696 db)

Saját szerkesztés a Kárpátaljai Megyei Statisztikai Hivatal adatai alapján

áruforgalom 36,6%-a, 2021-ben 34,3%-a), a külföldi vállalkozások számát tekintve pedig évtizedek óta listavezetőként szerepel (6. és 7. ábrák). Az ukrán megyébe befektetett tőkemennyiségből Magyarország azonban csupán 7,3%-kal részesedik (5. ábra), ez pedig arra enged következtetni, hogy a magyar tőketulajdonban lévő cégeknél a kis- és középvállalkozások dominálnak.

Az 1990-es években a magyar tőke legnagyobb része round-tripping FDI³⁹ volt: „a kárpátaljai magyar (vagy magyar kapcsolatokkal rendelkező) gazdasági szereplők tőkéjüket Magyarországon fektették be, majd ezt a tőkét áramoltatták vissza, immáron magyar beruházként megjelenve a kárpátaljai statisztikákban” (Imre 2014: 116.). A tőke ilyen fajta visszaszívárogtatásával kihasználhatóvá váltak a kül-

³⁹ Foreign Direct Investment (külföldi közvetlen tőkeberuházás, a továbbiakban FDI): a nemzetközi tőkeáramlások egy típusa (Moosa 2002), melynek során az egyik országban székhellyel rendelkező vállalat egy másik ország vállalatában tartós gazdasági érdekltséget szerez (IMF 1993). „A külföldi közvetlen tőkebefektetés létrejöttének egyik legfőbb kritériuma, hogy a befektető vállalat a másik nemzetgazdaságban székhellyel rendelkező vállalat jegyzett tőkéjében 10%-ot elérő vagy azt meghaladó tulajdonosi hányadot szerezzen, mivel a szavazatok 10%-ának közvetlen vagy közvetett birtoklásával járó részvényhányad már lehetőséget kínál a menedzsment döntéseinek befolyásolására” (OECD, idézi: Imre 2013: 20.). Az ukrán jogszabály a következőképpen határozza meg az „investíció” fogalmát: „a vagyoni és szellemi értékek valamennyi formája, melyek a vállalkozásokba vagy egyéb gazdasági tevékenységekbe befektetésre kerülnek és nyereséget eredményeznek vagy társadalmi hatást érnek el” (Zakon Ukraini 2002). Külföldi tőkével működő vállalkozások az ukrán törvények által engedélyezett bármely vállalati formában létrejöhetnek, de külföldi befektetéssel létrehozott társaságnak a jogszabály szerint az minősül, amelyben a külföldi működőtőke részaránya legalább az alaptőke 10%-át teszi ki (Zakon Ukraini 2002).

földi érdekeltségű vállalkozások számára nyújtott ukrán vám- és adókedvezmények (csakúgy, mint a fentebb már említett ciprusi vállalkozások esetében). A statisztikailag magyarként nyilvántartott, ám valójában ukrain eredetű tőke ma is képviselteti magát Kárpátalján, de a KSZGÖ vám- és adókedvezményeinek megszűnése után (2005) arányuk jelentősen lecsökkent, az ukrán gazdaság 2000-es évekbeli megsziárdulásával, a schengeni határőrizeti rendszer bevezetésével helyüket folyamatosan átvették a tényleges magyar befektetők (Imre 2013). A teljes egészében magyar tulajdonban lévő vállalatok mellett, a kárpátaljai magyar gazdasági szereplőkre támaszkodva, számos ukrán–magyar vegyesvállalat (joint ventures)⁴⁰ is létrejött a megyében, amelyekbe partnerként a kárpátaljai magyar kisebbség tagjait vonták be (lásd még: Ludvig 2008).

Az ukrán–magyar gazdasági együttműködésekre az utóbbi évekre jellemző feszült diplomáciai légkör nem bizonyult negatív hatással, a két ország egymással folytatott külkereskedelme a 2015–2016-os időszak kivételével – amikor a kelet-ukrajnai fegyveres konfliktus befolyása érződött – fejlődő tendenciát mutat (Szigethy-Ambrus 2023a).

Ahogy az elméleti keretek áttekintésekor hangsúlyoztam, az informális etnikai kapcsolatok vállalkozásokban betöltött legfontosabb szerepe a tranzakciós költségek csökkenésében rejlik. A bizalmi kapcsolatokon keresztül jelentősen mérséklődnek a hivatali ügyintézésre vagy a különböző munkafolyamatokra szánt időbeni és pénzbeli ráfordítások, gazdasági előnyt biztosítva ezáltal a folyamat résztvevőinek. A kárpátaljai magyar kisebbség mindig is szoros kapcsolatokat ápol az anyaországgal. A különböző történelmi időkben kialakult üzleti és baráti kapcsolatok a határok változásával, a különböző politikai berendezkedésekkel, a határátkelés szigorításával sem szűntek meg. Szinte nem létezik olyan ukrain magyar család, amelynek ne élne hozzátartozója Magyarországon, vagy amely ne állna üzleti kapcsolatban⁴¹ magyarországi nemzettársával. Több olyan magyarországi befektető adatközlő is volt, akik korábban, még a Szovjetunió idején működtettek vállalkozást az országban, és később ezen régi kapcsolataikat felkeresve létesítettek újra vállalkozást már a független Ukrajnában. Mindezek alapján elmondható, hogy a határokon átívelő informális etnikai kapcsolatok, a transznacionalitás meghatározó szerepet töltenek be az itt élők mindennapjaiban.

⁴⁰ Az ilyen típusú vállalatoknál általában a külföldi befektető rendelkezik fejlettebb technológiával és magasabb tőkeállománnyal, míg a hazai partner a piaci ismereteket, a politikai-jogszabályi környezetben való jártasságot biztosítja (Imre 2013: 23.).

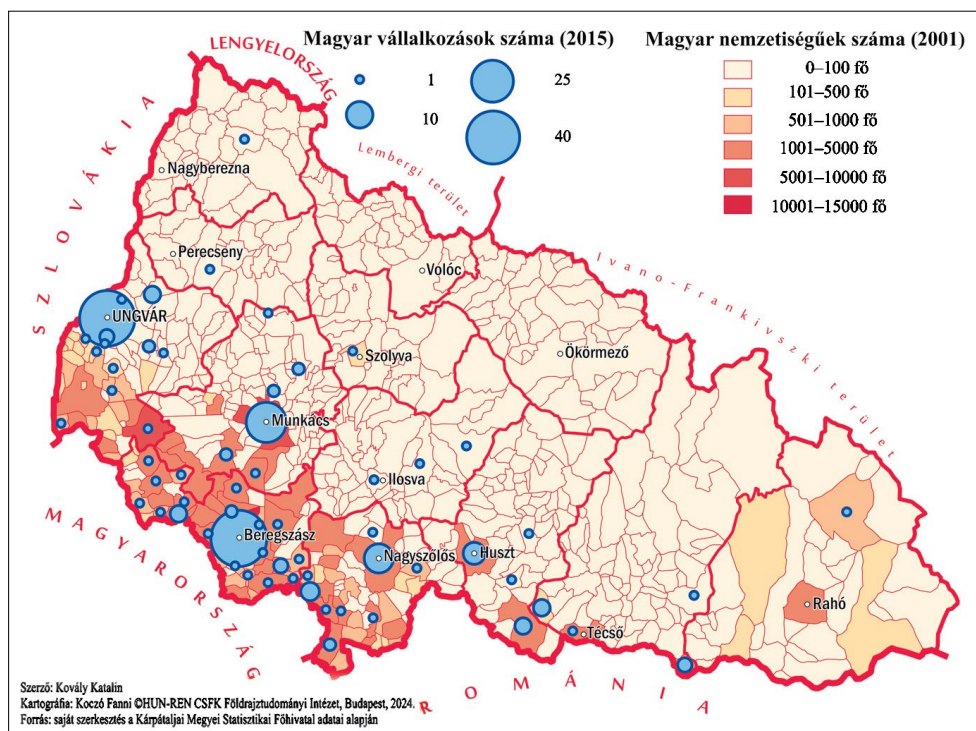
⁴¹ Értem itt ezalatt akár a hivatalos magyar–magyar gazdasági együttműködések, akár az illegális benzin- vagy cigarettakereskedelmen és/vagy csencselésen alapuló üzleti kapcsolatokat, amelyek a Szovjetunió ideje óta jellemzők voltak a magyar–ukrán határszakaszon.

A magyar–ukrán határ mentén a magyar–magyar határon átívelő kapcsolatok igen széles skálán mozognak, a diplomáciai együttműködésektől a jól működő informális gazdasági kooperációkig (Kovály 2012). Ezek a kapcsolatok először a kultúra területén, intézményes keretek között, a korábbi testvérmegyei és testvérvárosi kapcsolatok bázisán formálódtak, majd fokozatosan bekapcsolódtak a civil szféra, valamint a gazdasági élet szereplői is (Balcsók, Dancs 2001). Ezen magyar–magyar informális és formális kapcsolatok kibontakozását jelentős mértékben befolyásolják a határátlépés procedúrai. Noha az ukrán–magyar határszakaszon meglévő átkelek sűrűsége kedvezőnek mondható (lásd 1. táblázat), az egyszerűsített honosítási eljárás 2011-es bevezetése óta pedig a határátkelés is könnyebbé vált,⁴² a bonyolult vámügyi eljárások, a sokszor órákig tartó várakozások a határon negatívan befolyásolják a személyes és a gazdasági együttműködések alakulását. Az elmúlt évek válságai, a koronavírus-járvány és a teljes körű orosz katonai invázió pedig újabb korlátozásokkal jártak.

Elemezve a Kárpátalján működő magyarországi érdekeltségű vállalkozások területi megoszlását (8. ábra) elmondható, hogy többségük az ukrán–magyar határ mentén élő magyar közösségek által lakott településeken koncentrálódva létesített telephelyet. Interjúalanyaim egybehangzó véleménye szerint mindez – a határhoz való földrajzi közelség mellett – a magyar kisebbség jelenlétével, a nyelvi akadályok hiányával hozható összefüggésbe. A kvantitatív eredmények alapján az is kirajzolódik, hogy a legtöbb kárpátaljai befektetővel egyetemben a magyarországiak is a nagyobb városokat preferálták (Ungvár, Munkács, Beregszász, Huszt), azonban magyarországi adatközlőink csaknem mindegyike korábbi üzleti, rokoni vagy baráti magyar–magyar kapcsolataira támaszkodva kezdte el vállalkozását Kárpátalján, alátámasztva ezzel az informális etnikai kapcsolatok fontosságát. A megkérdezett magyarországi befektetők azt is kiemelték, hogy mindemellett a kulturális és mentalitásbeli hasonlóság is fontos szerepet játszott abban, hogy Ukrainán belül Kárpátalját választották telephelyként.

Továbbá több olyan adatközlőm is volt, aki egykor Kárpátalján született, hosszú ideje Magyarországon él, ám a korábbi rokoni szálak a mai napig ide kötik őket, ezért szerették volna szülőföldjükre hozni tőkéjüket. Elmondásuk szerint ezeknél a befektetéseknél az elsődleges motiváció nem üzleti, sokkal inkább érzelmi megfontolás volt.

⁴² A magyar útlevél megszerzésével az ukrán (többnyire kárpátaljai) állampolgároknak már nem volt szükségük vízumra, 2017 nyarától pedig vízummentesség lépett életbe Ukrajna és az Európai Unió országai között.



8. ábra: A magyarországi érdekeltségű vállalkozások térbeli elhelyezkedése Kárpátalján

„Most mit mondjak Önnek? Édesapám itt van eltemetve, ezen a földön. Nekem már megvan a saját magam üzlete, a saját magam élete. De mai napig kötődök ide, sok barátom, jó ismerősöm is van itt. Szerettem volna visszahozni valamit a szülőföldre.” (A4)

Interjúalanyaimnál arra is rákérdeztem, hogy szerepet játszik-e az etnikai hovatartozás üzleti partnereik, beosztottjaik kiválasztásánál. A válaszok alapján elmondható, hogy míg az alkalmazottak kiválasztásánál – a mikrovállalkozásokat leszámítva – ez nem volt szignifikáns, addig az üzlettársak, közvetlen munkatársak kijelölésénél a magyar nemzetiségűeket preferálták. Ez egyértelműen a közös nyelv, a kulturális hasonlóság meglétével magyarázható, viszont adatközlőim azt is megemlézték, hogy alapvetően jobban megbíznak a magyar etnikumúakban. Mindezt tovább erősíti az a megállapítás, miszerint a megkérdezett magyarországi befektetők mindegyike magyar nemzetiségű „jobb kezeket” (jogász, könyvelő, ügyvezető) választott, akik a vállalkozásindításban és a későbbi vállalkozásvezetésben is segítséget nyújtottak.

„A magyarok természetesen a magyarokat keresik meg. Pl. a Bereg Kábel Ilosván felépítette az üzemét, de a vezetőit mind innen [Beregszászból] vitték át oda, akik tudnak magyarul. Mert hát magyarul kommunikálnak a magyar partnerrel. A kisebb vezetők mind magyarok, mert hát ők tudnak magyarul. Meg jobban is bíznak bennük.” (A1)

Az informális gazdasági kapcsolatok fontosságát támasztja alá az a megállapítás is, amely szerint a magyarországi befektetők a kárpátaljai vállalkozásindítás során megkeresték ugyan a hivatalos magyar gazdasági szervezeteket (például Kárpátaljai Magyar Vállalkozók Szövetsége, Magyar Nemzeti Kereskedőház), de ez a kapcsolatfelvétel leginkább a már meglévő informális baráti vagy üzleti összeköttetésekre támaszkodva történt.

A második legnépesebb vizsgált kárpátaljai kisebbség a román. Szerhienko írásában (2013) a Kárpátalján élő nemzetiségek közül a románokat tartja gazdaságilag a legfejlettebbnek, ahol a vállalkozói tevékenység, a kereskedelem a tradicionális pénzkereseti forrásokhoz tartozik. Annak ellenére, hogy a 32 000 fős kárpátaljai román közösség tagjai erős nemzeti és politikai öntudattal rendelkeznek, valamint aktív társadalmi-kulturális életet élnek Ukrajnán belül (Szerhienko 2013), az anyaországgal való kapcsolatuk jóval lazább kötődésű, mint például a magyar kisebbség Magyarországhoz fűződő viszonya (A17). Mindez azzal is összefüggésbe hozható, hogy az első világháború utáni határváltozásokkor, amikor is a Tisza folyó mentén húzták meg Románia területének új kereteit, a határátkelés bonyolulttá vált, a folyó két oldalán rekedt román közösség alig érintkezett egymással. Továbbá azt is fontos megjegyezni, hogy a kárpátaljai román településterület sosem tartozott a román államhoz, így a román nemzetépítés nem hatott identitásuk formálására (Kántor 2004).

A kommunista diktatúrák összeomlása után megnyíltak a határok Ukrajna és Románia között, a 2000-es évek elején Románia azonban szigorította vámügyi szabályait: 2004-től bevezette a vízumkötelezettséget az ukrán állampolgárok felé, 2007-től pedig – az Európai Unióba való belépéssel – a határátkelés még bonyolulttabbá vált. Jelenleg is a korlátozott határátkelési lehetőségek⁴³ akadályozzák a hatékony román–román együttműködések kialakulását, noha lehetőség van kishatárforgalmi vízum⁴⁴

⁴³ Noha Kárpátalja külső határszakasza Romániával a leghosszabb (205 kilométer), az ukrán–román határ kárpátaljai szakaszán mindössze egy nemzetközi határátkelőhely üzemel Nevetlenfalu (Ukrajna) és Halmi (Románia) között. Ezenkívül a 2007-ben nyílt Aknaszlatina–Máramarossziget közúti határátkelő működik (lásd: 1. táblázat).

⁴⁴ Az egyezmény értelmében: Ukrajna és Románia közötti közös földi határ gyakori átlépése egy meghatározott határhozvetben lakók részéről, akik a másik ország határhozvetében (a határtól legfeljebb 30 kilométerre, egyes esetekben 50-60 kilométerre) kívánnak tartózkodni, különösen társadalmi, kulturális, családi vagy gazdasági okokból, nem kívánnak fizetett munkát végezni, és tartózkodásuk ideje nem haladja meg az egyezményben rögzített időtartamot (maszol.ro).

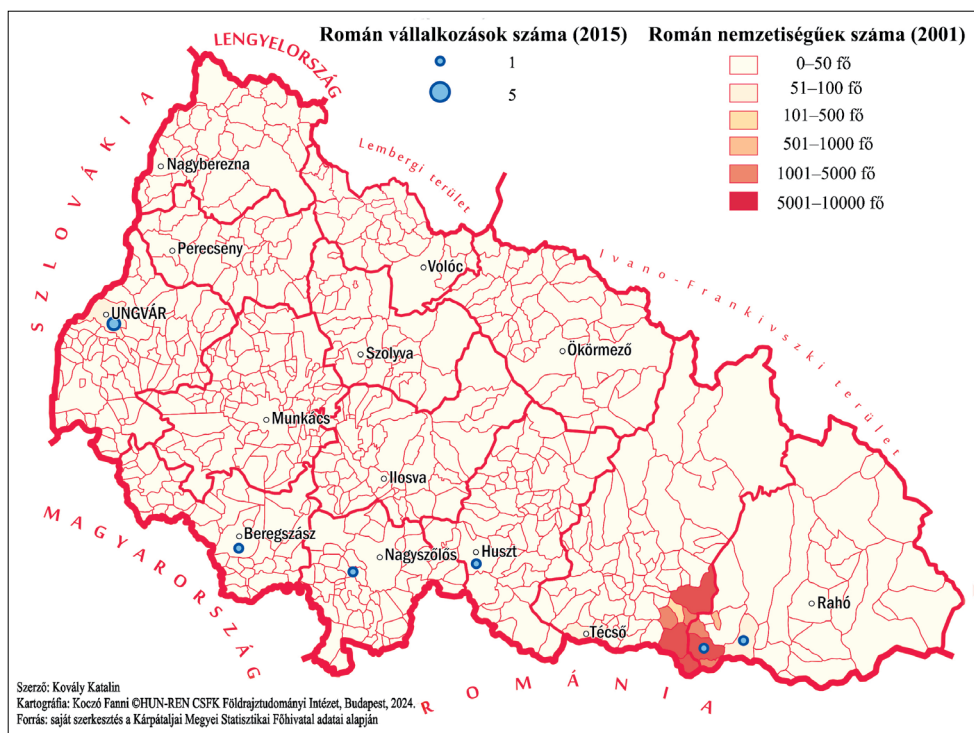
igénylésére is. Emellett 2017 áprilisától a biometrikus útlevéllel rendelkező állampolgárok már vízummentesen utazhattak az Európai Unió országaiba, így Romániába is.

A román–román kapcsolatok alakulása szempontjából azt is fontos megemlítenünk, hogy Románia 1991 óta etnikai alapon visszahonosítási jogot biztosít a volt román állampolgároknak⁴⁵ (Iordachi 2009; Waterbury 2014). Becslések szerint 1991–2001 között Ukrajna 135 000 román nemzetiségű lakosából közel 50 000-en vették fel a román állampolgárságot (Sztarodub 2011), melynek megszerzésével román útlevél is igényelhető. Az ukrainai románok, a magyarokhoz hasonlóan, leginkább pragmatikus okokból kérvényezik a visszahonosítási eljárást: a könnyebb határátkelés, munkavállalás vagy továbbtanulási lehetőségek miatt az Európai Unió országaiban (Józwiak 2014). Azt is meg kell említeni, hogy az ukrainai románok számára Románia nem jelent olyan vonzó munkamigrációs vagy továbbtanulási célpontot, mint az ukrainai magyarok számára Magyarország. Előbbiek leginkább Csehországban, Magyarországon és Lengyelországban vállalnak munkát (Józwiak 2014; 2016). A határon való ingázás (kirándulás vagy bevásárlás céljából) sem annyira népszerű tevékenység, mint az ukrán–magyar határszakaszon. Józwiak (2014) az Aknaszlatinán élő románok körében végzett kutatás alapján mindezt a határátlépéshez szükséges vízum beszerzésének bonyolultságával hozta összefüggésbe. 2016-ig ugyanis csak Csernivci városában működött román konzulátus Ukrajnában (2016-tól már Aknaszlatinán és Nagybereznán is), amely egyrészt messze van a kárpátaljai románok lakóhelyétől (Aknaszlatinától 250 kilométerre), másrészt a vízumigénylés jelentős költségekkel is járt.⁴⁶ Józwiak azt is megállapítja, hogy azon ukrán állampolgárok között, akik mégis beszerezték a román vízumot, és hetente akár többször is átvártak a határ román oldalára (leginkább bevásárlás vagy csencselés céljából), ugyanúgy megtalálhatók voltak ukrán, román és magyar nemzetiségűek is. Az ukrán–román határon való mozgásokra rokonok, barátok látogatása nem jellemző, tehát etnikai vonatkozásai nem számottevőek.

Ami a két ország közötti határon átnyúló formális gazdasági kooperációkat illeti – a számos hivatalos keretmegállapodás ellenére –, a gyakorlatban nem túl intenzívek (Cheipes 2010). Románia Kárpátalja külkereskedelmén belüli részesedése sem számottevő. 2021-ben a megyébe érkező külföldi tőkemennyiség mindössze 3,2%-a érkezett Romániából (KMSF 2023), és a román tőkével rendelkező vállalkozások száma is elhanyagolható.

⁴⁵ A román állampolgársági törvény értelmében „azok a volt román állampolgárok, és a másodfokig terjedő leszármazottjaik, akik 1989. december 22. előtt nekik nem felróható okokból veszítették el a román állampolgárságukat vagy akaraton kívül vonták azt meg tőlük, kérésre visszakaphatják a román állampolgárságot. Emellett megőrizhetik az idegen állampolgárságot, és megőrizhetik külföldi állandó lakhelyüket, vagy áthelyezhetik azt Romániába” (Kántor 2004).

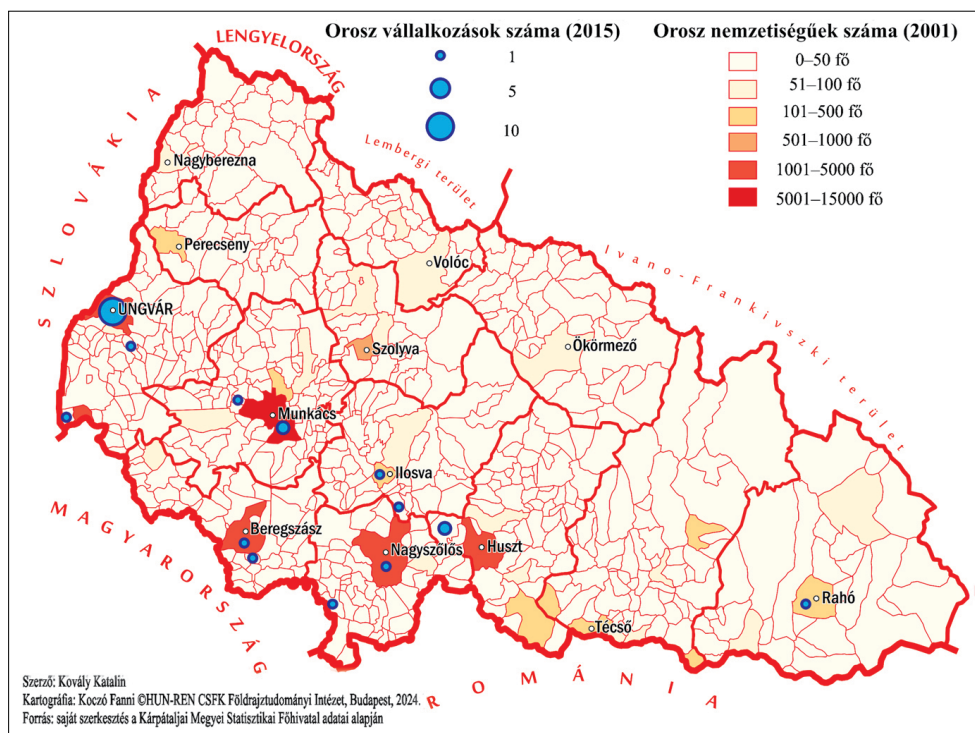
⁴⁶ 2016 októberétől azonban, egészen a vízummentesség bevezetéséig, ingyenesen volt igényelhető a román vízum az ukrán állampolgárok számára (solotvino.mae.ro).



9. ábra: A romániai érdekeltségű vállalkozások térbeli elhelyezkedése Kárpátalján

Noha a Kárpátalján tevékenykedő román érdekeltségű vállalkozások száma csekély, vizsgálatom szempontjából fontos megállapítás, hogy a román nemzetiségű befektetők számára az etnikai kapcsolatok nem játszottak különösen fontos szerepet a telephely kiválasztása során (A15, A16, A17). Interjúalanyaim elmondása szerint a román–román határon átvéelő kapcsolatok nem szignifikánsak, a román befektetők nem etnikai kapcsolataikra támaszkodva alakították ki telephelyeiket. Mindezt jól szemlélteti a 9. ábrán feltüntetett román érdekeltségű vállalkozások területi elhelyezkedése Kárpátalján belül, amely nem a román etnikum által lakott területeken koncentrálódik, hanem elsősorban a fejlettebb infrastruktúrával és kedvezőbb munkaerőpiaci lehetőségekkel bíró nagyobb városokban összpontosul. Ki kell azonban emelni azt is, hogy romániai vállalkozó adatközlőim már meglévő ukrain ismerősök révén, informális kapcsolati tőkéjükre támaszkodva választották ki telephelyüket. Ezeknél a vállalkozásoknál a közvetítő nyelv egy esetben az angol volt, míg két esetben ukrain román személyt hívtak segítségül tolmácsként.

Vizsgálatom harmadik, górcső alá vett kárpátaljai nemzetisége az orosz. Annak ellenére, hogy a Szovjetunió időszakától kezdve mindig is jelen voltak oroszországi érdekeltségű vállalkozások a megyében, Oroszország Kárpátaljával folytatott



10. ábra: Az oroszországi érdekeltségű vállalkozások térbeli elhelyezkedése Kárpátalján

gazdasági tevékenysége nem számottevő. 2021-ben az ukrán megyébe érkező külföldi tőkebefektetések mindössze 0,1%-a származott Oroszországból (KMSF 2023). Ukrajna és Oroszország közvetlen külkereskedelmét a kelet-ukrajnai fegyveres konfliktus után az ukrán fél fokozatosan szankcionálta, majd 2022 tavaszán betiltotta.

A kvantitatív és kvalitatív elemzésem alapján az mondható el, hogy az orosz etnikumhoz köthető vállalkozók – a románokhoz hasonlóan – a főbb munkaerőpiaci csomópontok és a meglévő infrastruktúra alapján választottak telephelyet (10. ábra). Ez akár egybe is eshet a Kárpátalján élő, orosz nemzetiségű személyek lakhelyével, amely – ahogy fentebb már említésre került – elsősorban Ungvárt és Munkácsot jelenti. Adatközlőim elmondása szerint azonban az orosz és az ukrán nemzet közös történelmi múltja, valamint az ebből adódó nyelvi-kulturális hasonlóságok miatt a Kárpátaljára érkező orosz befektetők otthonosan mozognak a megyében, nem szorulnak kárpátaljai orosz partner segítségére (A11, A14, A17).

Az utolsó általam vizsgált kisebbség a szlovák. Interjúalanyaim elmondása szerint a kárpátaljai szlovákság önszerveződése, valamint az anyaországgal való, határon

átnyúló együttműködések intenzitása körükben nem számottevő;⁴⁷ ez elsősorban az ukrán társadalomba való asszimilálódással, a szlovák nemzeti öntudat alacsony szintjével hozható összefüggésbe (A9, A13). 2013-ban Ukrajna és Szlovákia kétoldalú megállapodást kötött a kishatárforgalom újraindításáról,⁴⁸ továbbá igénybe vehető az úgynevezett szlovák igazolvány⁴⁹ is, amely új lehetőségeket teremtett a határ két oldalán élő szlovák nemzetiségűek együttműködésére, a rokoni, baráti szálak megerősítésére (Vidnianszki 2003). 2017-től pedig – csakúgy, mint a többi EU-s országba való belépéskor – az ukrán állampolgároknak nem volt szükségük vízumra, csupán biometrikus útlevele.

A Szlovákiából származó tőke mennyisége nem számottevő Kárpátalján belül (az összes külföldi tőke 2,5%-a), azonban – Magyarországhoz hasonlóan – a szlovák érdekeltségű külföldi vállalkozások száma évek óta jelentős a megyében (6. és 7. ábrák). Ami utóbbiakat illeti, az állapítható meg, hogy a többi vizsgált etnikum vállalkozóihoz hasonlóan, a szlovák cégek is a kedvezőbb vállalati feltételeket kínáló nagyvárosokban koncentrálódnak (11. ábra). Azonban a magyar cégekkel ellentétben – amelyek többnyire az ukrán–magyar határ mentén és nemzettársaik településterületein létesítettek telephelyet – a szlovák befektetők nem a szlovák–ukrán határvidéken, az ukrainai szlovák kisebbség által lakott területeken koncentrálódnak. Hozzá kell tennünk, hogy a magyar és a román nyelvvel ellentétben a szlovák befektetők jól boldogulnak az ukrán nyelv megértésével, elmondásuk szerint esetükben ez nem okoz nehézségeket (A8, A9, A13).

„Én szlovákul beszélek, az ügyvezetőm meg ukránul, általában skype-on tárgyalunk. Ez nem jelent gondot, értjük egymást. Ha valamit nem értek, kikövetkeztetem, de alapvetően nincs ezzel gond.” (A13)

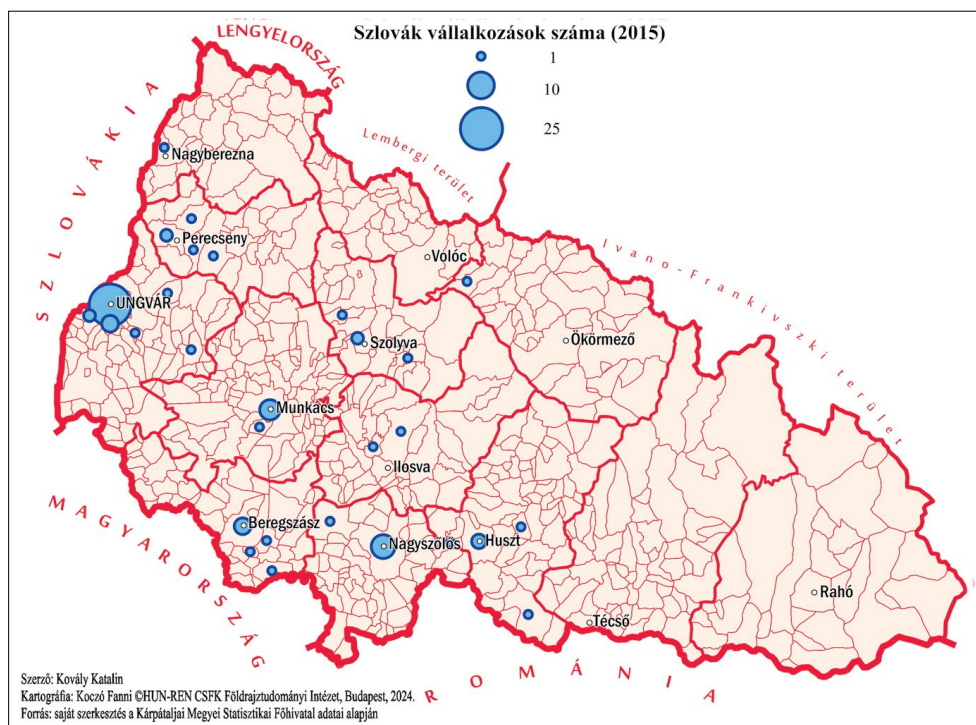
Azt is meg kell jegyezni, hogy – egy kárpátaljai magyar vagy román etnikumú személytől eltérően – szlovák nemzetiségű gazdasági partnert jóval nehezebb találni, ugyanis a szlovák kisebbség területi koncentrációja lényegesen kisebb, számarányuk elenyésző Kárpátalja népességén belül. Továbbá a kárpátaljai szlovákok 35%-a tartja csak anyanyelvének a szlovákot, a legtöbben az ukrán vagy az orosz nyelvet bírják (Molnár, Molnár D. 2005).

A kutatás szempontjából fontos megjegyezni adatközlőim azon (többnyire egybehangzó) véleményét is, mely szerint a legtöbb külföldi befektető etnikumtól függet-

⁴⁷ Ezt támasztják alá az 1. táblázatban látható határforgalmi adatok is, ahol az ukrán–szlovák határátkelőkön történő mozgások a legjelentéktelenebbek.

⁴⁸ 2007-ben kötötték meg először, és a határ két oldalán lévő 50 kilométeres sávon belül élő állampolgárok vízummentes tartózkodását biztosította.

⁴⁹ A szlovák igazolvány igénybevételére szlovák felmenőkkel rendelkező személyek jogosultak, mely különböző utazási és munkavállalási kedvezményben részesíti tulajdonosát (Karácsonyi et al. 2019).



11. ábra: A szlovákiai érdekltségű vállalkozások térbeli elhelyezkedése Kárpátalján

lenül informális kapcsolati hálózatokon keresztül érkezik Kárpátaljára, általában a már meglévő baráti/rokoni információs csatornákon át tájékozódik az ukrainai piaci feltételekről, a vállalkozásindítás és vállalkozásvezetés körülményeiről. A megkérdezett külföldi vállalkozó adatközlőim csaknem mindegyike ott létesített telephelyet, ahol ismeretsége volt (A3, A5, A11, A12, A18). Azt is érdemes megemlíteni, hogy azon külföldi befektetők, akiknek élnek nemzettársaik a határ ukrán oldalán, mentálisan is jobban kötődnek Kárpátaljához. A magyar, a szlovák és a román befektetők elmondásuk szerint építészeti és kulturális is inkább magukénak érzik e régiót, mint a hágón túli területeket. Így vállalkozásuk helyszínének kiválasztásakor e mentális tényező is szerepet játszott abban, hogy Ukrajnán belül Kárpátalján létesítsenek telephelyet, nem pedig az Északkeleti-Kárpátok túloldalán elterülő ukrainai megyékben.

3.1.3. Összegzés

Noha a 2014-ben kirobbant kelet-ukrajnai fegyveres konfliktus után a Kárpátaljára érkező külföldi befektetések volumenében némi visszaesés volt tapasztalható, a megye továbbra is vonzó térségnek számított az investorok számára. Ugyanis a jelentős gazdasági kockázat ellenére Kárpátalja kedvező földrajzi elhelyezkedése, szakképzett és olcsó munkaerőforrásai, alacsony energiaárai számos termelési előnyt jelentettek a külföldi vállalkozásoknak. 2022-től azonban az orosz–ukrán háború új kockázati helyzetet teremtett, hiszen a külföldi befektetőknek már nemcsak a gazdaságilag ingadozó vállalkozói környezettel, de a háborús veszélyekkel és azok következményeivel (munkaerőhiány, tartós áramszünetek, infláció) is szembe kellett nézniük.

Az elérhető statisztikai adatok elemzése és a terepi kutatás eredményei alapján elmondható, hogy a Kárpátalján tevékenykedő külföldi érdekeltségű vállalkozások létrehozásában, fejlődésében és működésében (telephelyválasztás, hivatali ügyintézés, üzleti partnerek kiválasztása) a legfontosabb szerepet a vállalkozók személyes kapcsolatai játszották. Az információáramlás, a tapasztalatcsere informális hálózatokon keresztül, az egyes társadalmi csoportokon belül létrejövő közvetett kapcsolatok útján zajlott. A telephelyválasztás motivációja mögött azonban jelentős diverzitás figyelhető meg az egyes nemzetekhez köthető befektetők körében. Az előzetes kvantitatív eredményekből kirajzolódott, hogy míg a nem magyar befektetők általában az infrastrukturális elemek megléte és a főbb munkaerőpiaci csomópontok alapján döntöttek telephelyválasztásuk során, addig a magyar befektetők általában nyelvi-etnikai alapon választották ki székhelyüket, és leginkább a magyar kisebbség által lakott területeken jelentek meg. Mindez már önmagában is igazolja az informális kapcsolatok fontosságát a telephelyválasztás során, és rámutat arra is, hogy ezek az informális kapcsolatok legtöbbször nem a véletlenszerűség alapján formálódnak. A Kárpátalján tevékenykedő külföldi vállalkozások képviselőivel és az ottani gazdasági élet kulcsszereplőivel készített interjúk eredményei megerősítik a kutatás azon hipotézisét, mely szerint a magyarországi befektetők elsőként a kárpátaljai magyarokkal keresik az üzleti együttműködések lehetőségeit. Ennek legfőbb okai a már meglévő magyar–magyar kapcsolatok kihasználásában, a nyelvi-kulturális hasonlóságokban keresendők.

Habár a legtöbb esetben a román, a szlovák és az orosz befektetők is a már meglévő informális baráti, rokoni vagy üzleti kapcsolataikra támaszkodva döntöttek a kárpátaljai telephelyválasztás során, továbbá ezek az informális kapcsolatok segítettek őket ukrajnai vállalkozásuk létrehozásában és működtetésében, az ő esetükben az etnikai kapcsolatok nem játszottak fontos szerepet az üzleti döntésekben. Ennek okai egyrészt abban keresendők, hogy e közösségek – szemben a magyarokkal – kisebb létszámú etnikai csoportot képviselnek Kárpátalján, valamint az anyaország-

gal való kapcsolatuk sem túl aktív, így a kapcsolatfelvétel is nehezebbé válik. Másrészt az oroszok és a szlovákok esetében a nyelvi közelség miatt nem volt szükség azonos nemzetiségű közvetítő személyekre. Tehát az etnikai kapcsolati tőke leginkább a magyar–magyar üzleti kapcsolatoknál játszott döntő szerepet a vállalkozások térszerveződésében.

3.2. „KAPCSOLATOK NÉLKÜL IS MEG LEHET LENNI, CSAK SOKKAL NEHEZEBBEN”: AZ ETNIKAI KAPCSOLATI TŐKE SZEREPE A KÁRPÁTALJAI MAGYAR VÁLLALKOZÁSOK TEVÉKENYSÉGÉBEN A BEREKSZÁSZI JÁRÁS PÉLDÁJÁN⁵⁰

Kelet-Európában a kommunizmus összeomlása a szociális támogatási rendszer gyors eróziójához vezetett, az itt élők megtakarításai és felhalmozott tőkéje gyakorlatilag megsemmisült, ez pedig egy általános bizonytalanságot idézett elő a térség lakosai körében (Narayan et al. 2000). A munkahelyek megszűnésével a társadalmi viszonyok is átrendeződtek, az új munkaerőpiaci helyzet pedig gyanakvást és a bizalom hiányát vonta maga után az egykori munkaadók és munkavállalók, a munkatársak, a szomszédok, a barátok között. Ennek hatásai a mai napig érezhetők az itt élők gondolkodásában. A szocializmus éveiben kialakult társadalmi hálózatok felbomlása következtében a társadalmi tőke és ezen belül is a kapcsolatok szerepe még inkább felértékelődött (Lachewski, Siebert 2003). Különösen igaz ez a kis falvakra, ahol gyakran a mezőgazdasági termelészövetkezetek (kolhozok) voltak az egyetlen munkaadók, így felbomlásukkal a munkanélküliek száma jelentősen megnövekedett (Szabó 2010). Mindazonáltal ezen vidéki térségek számos gazdasági előnnyel rendelkeztek az urbánus terekkel szemben a vállalkozói tevékenység folytatására, ugyanis a munkanélküliség és az alternatív lehetőségek hiánya motiváltabbá tette őket, mint a nagyvárosok lakóit (Momsen et al. 2005).

A kárpátaljai magyar vállalkozások létrejöttének és működésének meghatározó kerete Ukrajna általános társadalmi-gazdasági állapota. Az itt élő vállalkozók számos problémával néztek és néznek szembe a mai napig is: a permanens politikai, társadalmi és gazdasági bizonytalanság, az infláció, a megsokszorozódó közüzemi díjak mellé az egyre fokozódó elvándorlás és a növekvő munkaerőhiány is társul, amelyet a 2014-ben kibontakozó kelet-ukrajnai fegyveres konfliktus, majd a 2022 februárjában teljes körűvé váló orosz–ukrán háború csak tovább tetézett. Ennek ellensúlyozására (még az orosz katonai invázió előtt) indította el 2016-ban a magyar kormány az Egán Ede Gazdaságfejlesztési Programot (a továbbiakban Egán Ede Program) Kárpátalján, amelynek hatására számos új vállalkozás jött létre vagy kapott új lendületre (Kovály 2017). A program célja a már meglévő kárpátaljai magyar vállalkozások megerősítése, valamint újabb vállalkozások létrehozásának ösztönzése volt a kárpátaljai magyarok szülőföldön tartásának és egzisztenciális javulásának érdeké-

⁵⁰ Az esettanulmány empirikus része a *2017 a külföldi magyar családi vállalkozások éve* kapcsán készített kutatáskor került lebonyolításra, melyet a Hétfa Kutatóintézet és a Nemzetpolitikai Kutatóintézet koordinált.

ben.⁵¹ E célra 2016–2019 között 15 milliárd forintot, továbbá 20 milliárd forint kedvezményes hitelt biztosítottak 5700 sikeres nyertes pályázat által több mint 20 000 vállalkozót támogatva, mindez 3500 új vállalkozást eredményezett (Bárdi 2020). Emellett számos más anyagi erőforrás is érkezett (és érkezik) a kárpátaljai magyarok részére (például infrastrukturális beruházások, fizetésekiegészítések, egyéni és közösségi támogatások) az anyaországból (erről részletesen lásd: Bárdi 2020; Hires-László 2018; Tátrai et al. 2016). Az egyik forrás szerint 2010–2020 között Magyarország több mint 260 millió USD-vel támogatta a helyi magyarságot és Kárpátalja egészét (*The Economist* 2023). A magyarországi támogatások összege 2017-ben érte el a „csúcstét”: közel 62 millió USD támogatás érkezett a kárpátaljai magyarok részére, amely a régió teljes éves költségvetésének a 30%-át (!) jelentette (Bárdi 2020). Borbély (2019) számítása szerint ezen összegből kulturális és közösségfejlesztő programokra a források közel 20%-át fordították, míg infrastrukturális fejlesztésekre, ingatlan- és tulajdonvásárlásra 43%-ot, a fennmaradó 37%-ból pedig a gazdaságfejlesztési programokat hajtották végre. Borbély (2019) azt is megjegyzi, hogy ezen támogatások (vagy ahogy ő nevezi: tőkebefektetések) erősebb társadalmi-politikai hatással és nagyobb gazdasági befolyással bírtak a kárpátaljaiak mindennapi életére, mint maga az ukrán állam. Meg kell jegyezni, hogy 2019-től a Magyarország által nyújtott gazdaságfejlesztési támogatások felfüggesztésre kerültek, azonban az egyéni és a közösségi támogatási programok továbbra is működnek.

Jelen kutatás az etnikai kapcsolati tőke szerepét tárja fel a kárpátaljai magyar vállalkozások körében a Beregszászi járás példáján. Mivel Ukrajnában nemzetiségi alapon nem tartják nyilván a vállalkozásokat, a kárpátaljai magyar vállalkozások számáról és földrajzi elhelyezkedéséről csupán különböző becslésekre támaszkodhattam. Autochton közösséget vizsgálva azonban ennek a kutatásnak nem is lehet célja a telephelyválasztás és az etnikai kapcsolatok közötti összefüggések tanulmányozása. Ugyanakkor a kárpátaljai magyar vállalkozások részletes megismerése lehetőséget biztosít annak elemzésére, hogy milyen szerepet tölt be az etnikai kapcsolati tőke egy autochton közösség gazdasági tevékenységében, a magyar–magyar kapcsolatok alakulásában, kiegészítést és összehasonlítást nyújtva az előzőleg bemutatott, Kárpátalján tevékenykedő külföldi vállalkozások vizsgálatához. Emellett a jelen vizsgálatban jellemzett gazdasági szereplők problémáin és meglátásain keresztül tovább árnyalható a kép az ukrán gazdasági környezetről, a vállalkozók nehézségeiről és problémáiról, ez pedig fontos adalék lehet a későbbiekben ismertetendő, Csehországban működő ukrán vállalkozások megértéséhez is.

⁵¹ Waterbury (2010) szerint noha a magyar kormány által megvalósított programok egyik fő célja a kisebbségi magyarság szülőföldjén való boldogulásának elősegítése volt, a projektek háttérében más motivációk is megbújnak, nevezetesen a határon túlnyúló klienteláris és patronázs kapcsolatok kiépítése.

3.2.1. A kárpátaljai magyar vállalkozások bemutatása

A Szovjetunió szétesése előtt Ukrajnában (és az egész posztszovjet térségben) a gazdaság erősen centralizált volt, privát vállalkozói forma, mint olyan, nem létezett (Solesvik et al. 2012). A „*homo sovieticus*” gondolkodásmódjában az egyéni kezdeményezések, a gazdasági (és nem csak gazdasági) értelemben vett vállalkozói szellem egyenesen károsnak minősült, ugyanis az szembement az erősen korlátozó rendszer elveivel (Gyuris 2019). Mindazonáltal a vállalkozóvá válás, a vállalkozói attitűd kialakulása a központosított tervezdálkodásról a piacgazdaságra történő átmenet fontos részét képezte e térség lakói között (Dana 2005; Iakovleva, Solesvik 2014). Kiss (2004) szerint a vállalkozás, a vállalkozóvá válás egyenesen a kommunista múlt eltörlését és a Nyugathoz való felzárkózást szimbolizálta.

Egy adott társadalom vállalkozási kedvét számos tényező befolyásolja. A posztszocialista társadalmak esetében az egyének életkora, korábbi munkaerőpiaci ereje, családi háttere (Csata et al. 2011) mellett a szocialista rendszerben felhalmozott politikai, szimbolikus és kapcsolati tőke fontosságát is gyakran hangsúlyozzák (Stoica 2004) (lásd még: Czaller et al. 2016: 25.). A kárpátaljaiak gazdasági aktivitása alacsonynak mondható. Egy 2016-ban a kárpátaljai magyar többségű településeken végzett kérdőíves kutatás alapján a válaszadók alig 60%-a érzett magában vállalkozásra való hajlamot (Pataki 2016), amely Kárpát-medencei összehasonlításban is szerény (Czaller et al. 2016). A térség lakóinak gyenge vállalkozói kedvét a Bacsó–Pataki szerzőpáros (2018a) a politikai, jogi, gazdasági, társadalmi bizonytalanságokkal, valamint egyéb szociális és pszichológiai tényezőkkel magyarázza (például az impulzusszegény környezettel). Pataki (2016: 185.) ezzel kapcsolatban így fogalmaz: „ha röviden, hadászati kifejezéssel szeretném jellemezni azt, hogy miként ölték ki a térségben a vállalkozói hajlamot, akkor azt mondanám: a kommunizmus 4 évtizede szőnyegbombázással tarolt, majd a rendszerváltás 25 éve »kilövással irtotta« a jó kezdeményezéseket.”

A Kárpátaljai Megyei Statisztikai Főhivatal adatai alapján Kárpátalján 2021-ben 6572 vállalkozást és csaknem 48 000 egyéni vállalkozót tartottak számon, amelyek túlnyomó többsége kis- és mikrovállalkozások formájában tevékenykedett.⁵² Ennek legfőbb oka az, hogy a rendszerváltást követő években ezen formában működő vállalkozások voltak azok, amelyek a leggyorsabban tudtak reagálni és átállni a piacgazdaság követelményeire, formálva a gazdasági versenykörnyezetet is (Pataki 2016). Ez a vállalkozói forma a mai napig a legelterjedtebb a kárpátaljai magyarok körében is.

A statisztikai adatokat elemezve elmondható, hogy Kárpátalján a vállalkozások száma egyenlőtlenül oszlik meg az egyes járások között (2. táblázat). A vizsgálat időpontjában, 2017-ben a legtöbb vállalkozás Ungvár és Munkács városokban, vala-

⁵² A 6572 vállalkozásból mindösszesen négy volt nagyvállalkozás, további 288 középvállalkozás, 5565 pedig kis- vagy mikrovállalkozás.

2. táblázat: A Kárpátalján működő vállalkozások és egyéni vállalkozók számának járásonkénti eloszlása 2017-ben

	Összesen (db.)	Ebből			
		Vállalkozások		Egyéni vállalkozók	
		darab	százalék	darab	százalék
Kárpátalja	51972	5788	100	46184	100
Ungvár	9948	1638	28,2	8310	18
Beregszász	1653	194	3,4	1459	3,3
Munkács	6059	698	12,1	5361	11,6
Huszt	2174	206	3,6	1968	4,3
Csap	381	56	1,0	325	0,7
Beregszászi	1844	309	5,3	1535	3,3
Nagyberezna	717	58	1,0	659	1,4
Nagyszőlősi	4231	483	8,3	3748	8,1
Volóci	753	58	1,0	695	1,5
Ilosvai	2791	200	3,5	2591	5,6
Ökörmezői	1115	107	1,8	1008	2,2
Munkácsi	3243	343	5,9	2900	6,3
Perecsenyi	928	78	1,3	850	1,8
Rahói	2507	230	4,0	2277	4,9
Szolyvai	2191	195	3,4	1996	4,3
Técsői	5647	289	5,0	5358	11,6
Ungvári	3567	549	9,5	3018	6,5
Huszt	2223	97	1,7	2126	4,6

Saját szerkesztés a Kárpátaljai Megyei Statisztikai Főhivatal adatai alapján

mint azok környékén koncentrálódott. A főként magyarok lakta Beregszászi járás, főleg vidéki adottságaiból kifolyólag, alacsony vállalkozói létszámmal rendelkezett. Az itt működő vállalkozások javarészt kevés főt foglalkoztató kisvállalkozások, az egy vállalkozásra jutó alkalmazottak száma 6,5 fő/vállalkozás volt, ez csupán közel egyharmada az Ungvári járás értékének (18 fő/vállalkozás). 2021-ben hasonló volt a vállalkozások földrajzi koncentrációja: míg az Ungvári járásban működött a kárpátaljai vállalkozások 32%-a, a Munkácsi járásban pedig a 22%-a, addig a Beregszászi járásban csupán a 14%-a (KMSF 2023).

A kárpátaljai magyarság 70%-a falun él, így a gazdálkodás mindig is meghatározó szerepet töltött be az itteniek életében. Ha nem is fő tevékenységként, mint vállalkozás, de szinte mindenki foglalkozik agrártermeléssel, jövedelemkiegészítésül szolgál számukra. A mezőgazdasági területeknek csaknem 90%-át családi gazdaságok formájában művelik, így a kárpátaljai magyarok körében a családi vállalkozási forma

dominál. „A másik jellegzetes vállalkozási típus a kiskereskedelem. A nagyobb városokat leszámítva nem alakultak ki szupermarketek, áruházláncok, hanem az »ABC-rendszer« terjedt el, amely felszippantja a környék helyi termelőitől az árut, valamint a felvásárlást az ungvári, munkácsi és szőlősi nagybani piacokról szerzik be és értékesítik a lakosságnak” (Pataki 2016: 185.).

Mint ahogyan az már említésre került, Ukrajnában a vállalkozások regisztrációja során a tulajdonos nemzetiségét nem rögzítik, így a magyar vállalkozások és vállalkozók számát sem tudjuk. A Kárpátaljai Magyar Vállalkozók Szövetségének (a továbbiakban KMVSZ)⁵³ egyik vezetője szerint a magyar vállalkozók a kárpátaljai össztermelésből 10-12%-kal részesülnek. Egy Kárpát-medencei szintű, a magyar fiatal vállalkozók⁵⁴ körében 2016-ban végzett kérdőíves kutatás során Kárpátalján a 40 évesnél fiatalabb magyar nemzetiségű vállalkozók számát 1800–3300 fő körülire becsülték⁵⁵ (Czaller et al. 2016). 2017-ben a külhoni magyar családi vállalkozások éve kapcsán végzett vizsgálat során pedig 4700-ra becsülték a kárpátaljai magyar családi vállalkozásokat (ez tartalmazza a kategóriába eső fiatal vállalkozókat is) (Czaller et al. 2017). A SUMMA 2017 című kutatás eredményei alapján a 16 évesnél idősebb kárpátaljai magyarok között mintegy 5400 fő mondta azt, hogy a fő foglalkozása vállalkozó. 2019 márciusában a KMVSZ tagsága csaknem 2000 bejegyzett vállalkozást számlált. Ezek jelentős többsége (69%-a) mezőgazdasági tevékenységet végez, további 8%-uk méhészettel foglalkozik. A tagság fennmaradó része a szépségipar és a turizmus-vendéglátás ágazatában tevékenykedik. Utóbbi vállalkozói csoport kapcsán meg kell jegyeznünk, hogy a legtöbben nem a KMVSZ-nél, hanem a Kárpátaljai Magyar Turisztikai Tanácsnál⁵⁶ regisztráltak.

A fenti szám adatok tükrében csupán egy nagyon felületes, heurisztikus becslés adható a Kárpátalján működő magyar vállalkozásokat illetően. Ez alapján számuk 2019-ben 5–6 000 fő közé volt tehető. Azonban hangsúlyozni kell, hogy ez a szám erősen torz képet mutat a ténylegesen működő magyar vállalkozásokat illetően, ráadásul a koronavírus-járvány és az orosz–ukrán háború jelentősen átrajzolhatta ezt a képet. Szakértő adatközlőim becslése alapján a kárpátaljai magyar vállalkozások 80%-a egyéni vállalkozói formában tevékenykedik, míg a fennmaradó 20% jogi személyiségként van bejegyezve.

⁵³ A Kárpátaljai Magyar Vállalkozók Szövetsége a Kárpátalján élő magyar vállalkozók gazdasági és szociális érdekeit képviselő társadalmi szervezet, mely 1997-ben alakult meg, 106 taggal (kmvsz.org.ua).

⁵⁴ A kutatás során a 15–39 év közötti vállalkozók kerültek lekérdezésre.

⁵⁵ A korábbi népszámlálási adatok és a fiatal vállalkozók más külhoni térségekben mutatkozó, teljes magyar népességen belüli aránya alapján.

⁵⁶ A Kárpátaljai Magyar Turisztikai Tanács 2014 novemberében jött létre azzal a céllal, hogy elősegítse a turisztika ágazatában tevékenykedő kárpátaljai magyarok közös piaci fellépését, közös programok szervezését és közös érdekképviseletüket (kmtt.info/index.php/latnivalok/szervezeti-alapszabaly).



12. ábra: Az „Egán Ede” Kárpátaljai Gazdaságfejlesztési Központ” Jótékonysági Alapítvány Ungvári Központi Regionális Irodájának bejárata

Fotó: Kovály Katalin

A kárpátaljai magyar vállalkozások térbeli elhelyezkedésének vizsgálata során – pontos adatok hiányában – csupán az Egán Ede Programra benyújtott pályázatokra, valamint a SUMMA 2017 című kutatás eredményeire tudtam támaszkodni. Előbbi volt ugyanis az a projekt, melynek elindulása óta a kárpátaljai magyar vállalkozók elkezdtek „láthatóvá válni”, utóbbi pedig a legfrissebb olyan reprezentatív felmérés, amely az egész kárpátaljai magyarságra kiterjedve kérdezett rá a fő foglalkozásokra, így a vállalkozásban tevékenykedőkre is.

Az Egán Ede Program támogatásaira 2016-ban⁵⁷ benyújtott csaknem 1200 pályázat járások szerinti megoszlása többé-kevésbé tükrözi a kárpátaljai magyarság térbeli elhelyezkedését. A legtöbb pályázat a Beregszászi járásból (44%), a Nagyszőlősi járásból (23,1%), Ungvárról és az Ungvári járásból (16,4%), valamint Munkácsról és a Munkácsi járásból (9,8%) érkezett, míg a Felső-Tisza-vidékről a pályázatok mindösszesen 6,5%-a került benyújtásra a program pályázatait kezelő Jótékonysági Alapítvány irodáiba.⁵⁸

⁵⁷ A nyertes pályázók adatainál csak a 2016-os évben tüntették fel a származási települést. Az azt követő években már csak a név, a megítélt támogatás összege, valamint a pályázati azonosító szerepelt az elérhető adatoknál. Így az elemzés során csupán a 2016-os adatokra tudtam támaszkodni.

⁵⁸ A pályázati programot az „Egán Ede” Kárpátaljai Gazdaságfejlesztési Központ” Jótékonysági Alapítvány koordinálja, mely öt regionális irodát működtet Beregszászon, Munkácson, Nagyszőlősen, Técsőn és Ungváron. Utóbbi központi irodaként funkcionál (12. ábra).

Hasonló eredményre jutott a SUMMA 2017 című kutatás is: a legtöbben a síkvidéki járásokban mondták azt a kárpátaljai magyarok közül, hogy fő foglalkozásuk a vállalkozás, míg a felső-tisza-vidéki járásokban ezek a számok jóval szerényebbek voltak (3. táblázat.)

3. táblázat: A fő foglalkozásként vállalkozót jelölők járásonkénti eloszlása a kárpátaljai magyarok körében a SUMMA 2017 című kutatás eredményei alapján

	<i>vállalkozók száma, fő</i>	<i>vállalkozók száma, %</i>
Beregszász	720	13,4
Beregszászi járás	1407	26,2
Nagyszőlős	197	3,7
Nagyszőlősi járás	847	15,8
Ungvár	299	5,6
Ungvári járás	547	10,2
Munkács	427	8,0
Munkácsi járás	306	5,7
Huszt	111	2,0
Hushti járás	171	3,1
Rahó	58	1,1
Rahói járás	42	0,8
Szolyvai járás (Szolyva)	41	0,8
Técső	74	1,4
Técsői járás	118	2,2
Összesen	5365	100

Saját szerkesztés a SUMMA 2017 című kutatás eredményei alapján

Hangsúlyozni kell, hogy ezekből az adatokból – a vállalkozások számához hasonlóan – csupán következtetni tudok a kárpátaljai magyar vállalkozások térbeli elhelyezkedésére. Ugyanis a SUMMA 2017 című kutatás eredményeinek értékelésénél figyelembe kell venni azt, hogy ez csupán egy önbevalláson alapuló számadat, nem tartalmazza azokat a vállalkozókat, akik nem fő foglalkozásként tekintenek erre a tevékenységükre (vagy nem fő foglalkozásként végzik azt). Az Egán Ede Programra pedig egyrészt nem minden magyar vállalkozó nyújtott be pályázatot, másrészt ukrán nemzetiségű vállalkozók is lehettek a pályázók között,⁵⁹ ugyanis a benyújtás feltételeként szolgáló magyar nemzetiséget igazoló okmányokhoz (például magyar

⁵⁹ A pályázatból nincsenek kizárva a nem magyarok, de a pályázatot magyarul kell elkészíteni, emellett a pályázónak vagy a vállalkozás tulajdonosának és képviselőjének tudnia kell magyarul; ezt

igazolvány, magyar útlevél) ukrán nemzetiségűek is hozzáférhettek (erről bővebben lásd: Erőss et al. 2016; Tátrai et al. 2017). Ezt erősítik meg azok a pályázatírással foglalkozó interjúalanyaim is (B1, B3, B5), akik több esetben állítottak össze ukrán nemzetiségű személy számára olyan pályázati anyagot, melyet utóbbiak az Egán Ede Program támogatásaira nyújtottak be.

Ami a kárpátaljai vállalkozások térbeli eloszlásának ágazati specializációját illeti, az jórészt a földrajzi viszonyokhoz alkalmazkodott. Ennek alapján az ipar (javarészt a feldolgozóipar és a gépgyártás) főként a városok (Ungvár, Munkács, Beregszász, Nagyszőlős) köré szerveződött, ám a megkérdezett szakértők szerint itt a magyar vállalkozások csak kis számban vannak jelen. Mint ahogyan az már említésre került, a magyarok lakta térség sajátos agrárvidéknek mondható, ugyanis a magyarok jórészt falvakban koncentrálódnak (Egán Ede-terv 2014). Ennek értelmében a magyar vállalkozások zöme a mezőgazdaságban tevékenykedik. Szántóföldi és hajtattott növénytermesztéssel főként az alföldön találkozhatunk (Nagydobrony és környéke, Dercen, Tiszakeresztúr, Sárosoroszi, Tiszapéterfalva, Karácsfalva, Verbóc, Feketepatak). Borászattal leginkább a melegebb, dombvidéki járások falvaiban (Szőlősgyula, Aklihegy, Nagymuzsaly, Bene, Beregszász, Kígyós), míg ásványvíz, kézműves termékek készítésével a Felső-Tisza-vidéken foglalkoznak a magyar vállalkozók. Újaklin, Szőlősgyulán, Tiszapéterfalván, Nagypaládon, Nevetlenfaluban a földieper termesztése terjedt el.

Az állattenyésztés az elmúlt évtizedekben jelentősen visszaesett Kárpátalján. A nagy állattartó farmok és a feldolgozóipari üzemek megszűntek, az állattartás a háztájiba szorult vissza. Kivételt talán csak Tiszapéterfalva képez, ahol a naposcsibe-keltetés és -tenyésztés is jellemző. Viszonylag új jelenség, hogy jelentős parlagon hagyott területeken extenzív húsmarhatenyésztésbe kezdett néhány magyar vállalkozó, emellett a méhészet is egyre népszerűbb gazdálkodási ágazattá vált a magyarok körében az elmúlt években.

Az orosz–ukrán háború kitörése előtt a turizmus-vendéglátásban is egyre több vállalkozás jelent meg vagy bővítette szolgáltatásainak körét a növekvő számú (főleg Ukrajna belső területeiről érkező) turistáknak köszönhetően, akik a Beregszászi járásban főként a termálvizek nyújtotta rekreációs szolgáltatásokat keresik⁶⁰ (Berghauer 2012; Sass, Berghauer 2020). Falusi turizmussal foglalkozó magyar vállalkozásokkal pedig leginkább a tiszaháti falvakban (Csetfalva, Sárosoroszi, Mezővári) találkozhatunk. Mivel Kárpátalján békés a helyzet, a háború ellenére elkezdtek „visszaszivárogni” a megyébe a hágón túli ukrainai területekről a turisták, így

magyar igazolvánnyal, a magyar iskolai végzettséget igazoló dokumentummal vagy középfokú nyelvtudást igazoló nyelvvizsga-bizonyítvánnyal kell alátámasztani (eganede.com).

⁶⁰ Sass és Berghauer (2020) kutatásuk eredményeként azt állapították meg, hogy az Egán Ede Program pályázatait által a turizmussal foglalkozó magyar vállalkozások minőségi javulást értek el, továbbá forgalomnövekedés és új munkahelyek létrehozása is megfigyelhető volt körükben.

a turizmus-vendéglátással foglalkozó vállalkozások is némi erőre kaptak. Azonban – interjúalanyaim szerint – a megnövekedett közüzemi díjak, az infláció, valamint a tartós munakerőhiány miatt ezek a vállalkozások is számos nehézséggel küzdenek. A külföldi turisták pedig – érthető módon – elkerülik Ukrajnát, így Kárpátalját is.

3.2.2. A Beregszászi járás magyar vállalkozásainak bemutatása

3.2.2.1. A BEREKSZÁSZI JÁRÁS ÁLTALÁNOS BEMUTATÁSA

A kutatás időszakában, még a decentralizációs reform előtt⁶¹ a Beregszászi járás Kárpátalja (és Ukrajna) egyetlen magyar többségű járása volt. Lakosainak száma Beregszász városával együtt 80 600 fő, ez Kárpátalja lakosságának 6,4%-át tette ki. A járás nemzetiségi viszonyait a magyarok túlnyomó többsége jellemezte, melynek vázolásánál azonban – csakúgy, mint a kárpátalján élő etnikai kisebbségek esetében – csupán a 2001-es népszámlálás elavult adataira tudtam támaszkodni. Ez alapján a járásban élő magyarok aránya 76,1%. Őket az ukránok (18,8%), majd a cigányok (4,1%) követték. Beregszász városában többé-kevésbé kiegyenlítettek az etnikai arányok: 48,1% a magyarok részesedése, 38,9% az ukránoké, 6,4% a cigányoké, míg 5,4% az oroszoké (Molnár, Molnár D. 2005). Ezt a képet némileg árnyalják a SUMMA 2017 című reprezentatív kutatás eredményei, amelynek alapján a népszámlálás óta eltelt időszakban Kárpátalján belül Beregszász városának különösen magas a magyar népességvesztése (-26,4%), ez elsősorban a városiak nagyobb mértékű kivándorlásának az eredménye. A Beregszászi járásban a magyarok számának csökkenése mérsíkeltebb volt (-13%).

A Beregszászi járás gazdaságát leginkább a mezőgazdasági termelés, az export-orientált feldolgozóipar, a szolgáltatóipar és a turizmus jellemzi (Berghauer 2012). A térségben nem működnek ipari parkok vagy jelentősebb nagyvállalatok. A járás gazdasági központja Beregszász, ahol a legnagyobb gazdasági szereplők a többnyire külföldi tőkével rendelkező, exportra termelő vállalatok a gépgyártás, a ruhaipar, a fafeldolgozás és a borkészítés ágazataiban. „Sokat elmond a város gazdaságáról az, hogy legnagyobb adófizetője a II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola.” (B2)

A fentieknek megfelelően a vizsgálatom homlokterében álló helyi magyar vállalkozások legnagyobb része a mezőgazdaság (és a borászat), a kiskereskedelem és a turizmus-vendéglátás ágazataiban tevékenykedik, egyéni vállalkozások formájában, kis- vagy mikrovállalként. A SUMMA 2017 című kutatás eredményei alapján a Beregszászi járásban közel 2130 fő mondta azt, hogy fő foglalkozása a vállalkozás,

⁶¹ A decentralizációs reform következményeiről Kárpátalján és a Beregszászi járás közigazgatási átszerveződéséről részletes leírást adok a negyedik fejezetben.

további 134 fő pedig mezőgazdasági munkából él. Szakértő adatközlőim becslése szerint a Beregszászi járáson belül a magyar vállalkozásokban résztvevő személyek száma pedig 4–5000 főre volt tehető 2017-ben (B2, B3).

3.2.2.2. A VÁLLALKOZÓVÁ VÁLÁS TIPIKUS FORGATÓKÖNYVEI

Kutatásom eredményei alapján a Beregszászi járás magyar vállalkozásai alakulásuk éve és motivációjuk szempontjából három főbb kategóriába sorolhatók:

- a) a Szovjetunió felbomlásával és a kolhozok szétesésével rengeteg állami munkahely szűnt meg, a megmaradt munkahelyeken pedig hónapokig nem kaptak béreket a dolgozók, így a lakosság vállalkozásba „kényszerült”. Ezek egy része a mezőgazdaságon belül kezdte meg tevékenységét.⁶² Ahogy egyik adatközlőm fogalmaz: *„Valahogy ez úgy jött és az évek is megmutatták, hogy gazdálkodást kell folytatni, mert akkor mentek tönkre a gyárak, a technika, a munkahelyek megszűntek. És földünk meg volt, azon dolgoztak apáink is, így maradtunk a mezőgazdaságnál.”* (B 22) A másik nagyobb vállalkozói csoport a vendéglátásban és/vagy a szolgáltatóiparban kezdte meg tevékenységét a Szovjetunió felbomlását követően, amikor a privatizációs folyamatok során – magukat ott jól pozicionálva – vagy átvették annak a vállalatnak a vezetését, ahol korábban dolgoztak, vagy lehetőségük nyílt megvásárolni (a korábban vagyonjegybe kapott) bizonyos állami ingatlanokat. Ilyenek voltak például az akkoriban nyitott cukrászdák, szépségszalonok vagy éttermek.
- b) a 2000-es évek elején, az ukrain gazdaság megszilárdulásával, az ukrán hrivnya stabilabbá válásával a vállalkozói szféra is fejlődésnek indult. Ekkor jelentős számú vendéglátóipari, szépségipari, kiskereskedelmi vállalkozás alakult meg a járásban.
- c) az Egán Ede Program hatására létrejövő vállalkozások 2016–2019 között. Az „Egán Ede” Kárpátaljai Gazdaságfejlesztési Központ Jótékonyági Alapítvány igazgatója szerint a 2017-ben közel 3500 nyertes pályázójuk közül 97%-uk (!) újonnan regisztrált egyéni vállalkozó vagy újonnan bejegyzett vállalkozás volt (eganede.com). Ezek főként olyan, mezőgazdasággal foglalkozó vállalkozások, amelyek már évek óta gazdálkodtak ugyan, de nem működtek bejegyzett vállalkozásként. Mivel Ukrajna nem tagja az Európai Uniónak, az itt élő vállalkozók nem férnek hozzá az EU által kiírt pályázati forrásokhoz, az ukrán

⁶² A kolhozok széthullása után a földeket elosztották, így adott volt a lehetőség mezőgazdasági tevékenység folytatására.

állam részéről pedig semmilyen pénzügyi támogatás nem érkezik,⁶³ a vállalkozók csak saját anyagi forrásaik bevonásával tudtak fejleszteni, fejlődni. Sokak számára ezen egyéni források nem álltak rendelkezésre, az Egán Ede Program segítségével azonban új perspektívák nyíltak, a vállalkozás vonzó tevékenység lett a kárpátaljai magyarság körében.

A kutatásban részt vevő szakértők és vállalkozók véleményei alapján az rajzolódik ki, hogy a legtöbb vizsgált vállalkozás (és ez elmondható a kárpátaljai magyar vállalkozások egészéről is) úgynevezett kényszervállalkozás, az ukrán állam diszfunkcionális működésének hatására jöttek létre (vagy a függetlenedés első éveiben, a munkahelyek megszűnése miatt, vagy a későbbiekben, az alacsony bérek miatt). A megkérdezett vállalkozók közül mindössze ketten említették a megalakulás motívációi között a tényleges vállalkozói indíttatást, hogy *„a saját maga főnöke akart lenni”* (B19). Az ilyen, kényszeredettségéből kialakult vállalkozói léttel adatközlőim egy része nem tud azonosulni, azonban az ukrán fizetések alacsony értéke miatt még mindig ezt látják a leghatékonyabb pénzkereseti forrásnak.

„A férjem eredetileg villanyszerelő, én tanár vagyok. Csak én is átállítottam az agyam a vállalkozói gondolkodásra. De ez nehéz amúgy. Eddig tanítottam, de most, hogy kinyitottuk az éttermet, már nem megyek vissza tanítani. Szeretek tanítani, csak abból nem lehet megélni.” (B19)

Ezen kényszervállalkozások legfőbb hátránya, hogy résztvevőik nem szakemberek, sokszor az alapvető szaktudás sincs meg a vállalkozás működtetése mögött: nem értenek az egyes gazdasági folyamatokhoz, nem látják át az ukrán adózási és jogrendszert stb. Általában véve nincs közgazdasági, kereskedelmi vagy vállalatvezetési végzettségük.⁶⁴ A vizsgált vállalkozások körében már az is versenyelőnyt jelentett, ha valaki számlaképes volt. Ugyanis a legtöbb cégtulajdonos – a különböző adók elkerülése érdekében – nem vagy csak felár ellenében állít ki hivatalos számlát annak ellenére, hogy ez törvényi kötelességük lenne. A vállalkozók általános tájékozatlanságára és a vállalkozói attitűd alacsony szintjére jó példa azon pályázatírással foglal-

⁶³ Adatközlőim szerint soha nem is voltak ukrán forrásból megvalósuló pályázati kiírások, vagy ha voltak is, a kisebb vállalkozásokat nem érintették. Egyedül a farmergazdaságok és a mezőgazdasággal foglalkozó vállalkozók számoltak be arról, hogy a rendszerváltás első éveiben még érkezett némi anyagi támogatás Ukrajna részéről is: gépvásárlási támogatás, üzemanyagot, vetőmagokat, műtrágyát kaptak. Elmondásuk szerint mindez 1994-ben, Kucsma elnök beiktatásával szűnt meg. Vagy, ahogy fogalmaznak, *„már csak a koma, a haver kapta meg”* (B7). A kutatás idején (2017) azonban semmilyen ukrán támogatásról nem tudtak adatközlőim.

⁶⁴ A vállalkozási ismeretek oktatása igen hiányos Kárpátalján. Magyar nyelven csak a II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskolán tartanak gazdasági oktatást, emellett néhány középiskolában fakultatív jelleggel tanítanak gazdasági alapismereteket (Egán Ede-terv, 2014).

kozó adatközlőim véleménye is, akik szerint a hozzájuk forduló, az Egán Ede Programra pályázni kívánók nagy részének nem volt konkrét elképzelése arról, hogy mire óhajt pályázni, egyszerűen csak szeretnék volna kihasználni a kínálókozó lehetőséget, hosszú távú üzleti stratégia felállítása nélkül.

3.2.2.3. A VIZSGÁLT VÁLLALKOZÁSOK SAJÁTOSSÁGAI

A vizsgált vállalkozások közös jellemzője, hogy általában családi vállalkozásként működnek; ez egyrészt a cégek méretéből és ágazati specializációjából (a mezőgazdasággal foglalkozó vállalkozások) fakad, másrészt bizalmi aspektusa is van. Ezek a vállalkozások általában az egész családnak megélhetést biztosítanak, a részt vevő családtagoknak nincs állami vagy más versenyszférabeli munkahelyük, a vállalkozás az, ami kitölti mindennapi tevékenységüket. További közös jellemvonás, hogy az egyes családtagok közötti együttműködés alapvetően a bizalmon alapul. Együtt hozzák meg döntéseiket, közös költségvetéssel rendelkeznek, a profitot is egyenlő részben osztják meg, azonban mindezt informális keretek között, írásos szerződések megkötése nélkül. Azon vállalkozók számára is, akik nem családi vállalkozásként működtetik cégüket, a legnagyobb segítőtársaikat a családtagok jelentik,⁶⁵ könyvelőhöz, ügyvédhez, más vállalkozókhoz nagyon ritkán fordulnak segítségért.⁶⁶ Tehát a vállalkozások legfontosabb mozgatórugóit az informális kapcsolatokból származó erőforrások alkotják.

A családon belüli gazdasági tevékenységek költséghatékony megoldást jelentenek, ugyanakkor a családtagokkal való szoros együttműködéseknek negatív hozadéka is lehet. Ilyenek például a nem megfelelően dolgozó családtagok „potyautassága”, a kimaradó családi programok, a családon belüli konfliktusok, továbbá a nyitottság hiánya (Czaller et al. 2017). Kutatásom eredményeiből is az derül ki, hogy a vizsgált vállalkozók zárt közösségeket alkotnak, nagyon nehezen nyitnak a külső partnerek irányába. Adatközlőim túlnyomó többsége igyekezett minél kevesebb feladatot „kiszervezni” a családon kívülre, két okból: 1) gazdasági: ha családon belül maradnak a feladatok, kevesebb munkavállalót kell foglalkoztatni, így a profit is nagyobb; 2) bizalmi: csak a közvetlen családtagjaikban bíznak meg igazán az eddigi rossz tapasztalataik alapján.

⁶⁵ A 2000-es évek elején egy kárpátaljai magyarok körében végzett vizsgálat szerint a Beregszászi járásban általános tendencia volt, hogy minden gazdasági ágazatban munkaerőfelesleg alakult ki. A Hires–Márku (2003) szerzőpáros szerint emiatt a térségben működő vállalkozások főként rokoni, ismerősi szálak mentén keresték az újabb munkaerőt.

⁶⁶ Hasonló eredményekre jutott a 2016-ban a külhoni fiatal vállalkozók körében végzett kutatás is, amely szerint Kárpát-medencei összehasonlításban a kárpátaljaiak fordulnak legkisebb arányban családon kívüli segítségért, míg a családtagok segítségül hívása esetükben a legmagasabb a vállalkozások működtetése során (Czaller et al. 2016).

„Most gyakorlatilag csak a család dolgozik. Rettenetes ez a munkaerőhiány. Meg nem is nagyon bízik meg a külsősökben, mert nem úgy dolgoznak, mintha maguknak csinálnák.” (B16)

A kutatásban részt vevő vállalkozásokról az is elmondható, hogy általában véve többgenerációsak: ahol a szülők vagy nagyszülők vállalkozók voltak, ott jó eséllyel csatlakoztak a gyerkeik, unokáik és azok családtagjai is. Ez annak is betudható, hogy a vállalkozói tevékenységben nagyobb perspektívát látnak, mint saját szakmájukban elhelyezkedni, ugyanis így egy állami munkahelynél jóval jövedelmezőbb tevékenységet folytathatnak.

Interjúalanyaim legnagyobb részénél az is elhangzott, hogy *„Kárpátalján több lábon kell állni”* (B22). Ezért a vizsgált vállalkozásokra szintén jellemző, hogy több-rétű gazdasági tevékenységet folytatnak: a borászok gyümölcstermesztéssel, több esetben állattenyésztéssel, szántóföldi növénytermesztéssel is foglalkoznak. Az étteremtulajdonosoknál gyakori jelenség, hogy a saját kertjeikben, fóliasátraikban megtermelt zöldséget és gyümölcsöt használják fel az éttermi konyhájukban. De az is elmondható, hogy két (vagy több) teljesen eltérő vállalkozást működtetnek: étterem üzemeltetése mellett fuvarozással, külső szigeteléssel foglalkoznak; kávézó üzemeltetése mellett vegyesboltot működtetnek, mezőgazdasággal foglalkoznak stb. Adatközlőim elmondása szerint ezen diverz tevékenységek folytatásában a piaci kereslet és a hiányos kínálat a legfőbb motiváló tényező.

Azt is fontos megemlíteni, hogy a legfőbb tényező, amely meghatározta a vizsgált vállalkozások működését és fejlődési lehetőségeit, az egyre fokozódó elvándorlás, amely komoly munkaerőhiányt eredményezett.⁶⁷ Adatközlőim szinte mindegyike elsődleges problémaként említette e tendenciát vállalkozásuk működtetésében.⁶⁸ Elmondásuk szerint a migráció olyan súlyos méreteket öltött, hogy mindez már a vállalkozásuk további létét veszélyezteti. Míg néhány évvel ezelőtt szempontként szerepelt az etnikai hovatartozás az alkalmazottak kiválasztásánál, kutatásom időpontjában már szinte minden jelentkezőt alkalmaztak. Interjúalanyaim elmondása szerint a munkaerő látványos elvándorlása a magyar állampolgárság megszerzésével hozható összefüggésbe, amelyet a kelet-ukrajnai fegyveres konfliktus hatására kibontakozó gazdasági mélyrepülés és a katonai behívások sorozata tovább erősí-

⁶⁷ Erőss (2020) a kárpátaljai magyar szórvány körében végzett vizsgálata során azonban arra is rávilágít, hogy éppen a külföldi munkamigráció az, ami lehetőséget biztosít a Kárpátalján maradó közösség megmaradásához, helyben való boldogulásához. Ugyanis a külföldi munkából származó jövedelem hazautalása biztosítja az otthon maradó családtagok megélhetését.

⁶⁸ Hasonló következtetésre jutott Fülöp (2019) is a kárpátaljai családbarát vállalkozások vizsgálata kapcsán.

tett.⁶⁹ Adatközlőim konkrét példákat hoztak a munkaerőhiány vállalkozásukra gyakorolt negatív hatására vonatkozóan. Az egyik megkérdezett vállalkozó péksége például azért zárt be, mert már nem maradtak alkalmazottai, a korábbiak külföldön találtak munkát.

„Hát jobban vigyáztam a pékre, mint a saját feleségemre. Kedves voltam vele, rendes voltam vele, még fizetésemelést is adtam, mégis itthagytott. Elment Németbe’... takarít, vagy mit csinál.” (B27)

A vállalkozók fogalmazták meg, hogy a gazdasági mélyrepülés és az ukrán hrivnya devalvációja miatt olyan alacsony béreket tudtak csak ajánlani, amelyek a munkavállalók számára elfogadhatatlanok, különösen, hogy határ menti térségről van szó, így egyre növekszik azok aránya, akik az EU országai felé orientálódnak, ahol a kárpátaljai bérek többszörösét kereshetik meg. Ebből kifolyólag a kárpátaljai vállalkozóknak már nem is az ukrainai bérviszonyokkal, sokkal inkább a nyugati országok által kínált fizetésekkel kell versenybe szállniuk. Mindez növeli a vállalkozások termelési önköltségét, ez pedig nemcsak a vállalkozások fejlődését, de a pusztta létezését is veszélyezteti (Bacsó, Pataki 2018a).

A migráció felerősödése azonban nemcsak a munkaerőhiányt fokozta, de a vásárlói kört is jelentősen beszűkítette, ezáltal szinte mindegyik ágazatban tevékenykedő vállalkozás forgalmát lecsökkentette. Egyik adatközlő elmondása szerint 2015-ben azért zárták be kisboltjukat, mert annyira kevés lett a vásárló, hogy a vállalkozás már nem termelt profitot. Érdekes viszont, hogy egyes gazdasági ágazatoknak „jól jött” az orosz–ukrán konfliktus és a fokozódó elvándorlás. Ilyen például a borászat, ahol a Krím annektálása után jóval több internetes megrendelést könyveltek el, mint a 2013 előtti években. Emellett elmondásuk szerint a borkóstolóra érkező ukrán turisták száma is megugrott, ez szintén pozitívan befolyásolta eladásait. A másik ágazat, ahol pozitív tendencia volt megfigyelhető, a rendezvényszervezés (ezen belül is leginkább az esküvőszervezés). Ebben az esetben az a trend alakult ki, miszerint a házasulandó fiatalok külföldön (döntő többségben Nyugat-Európa országaiban) dolgoznak, sok esetben azzal a motivációval, hogy keresethez jussanak a kárpátaljai esküvő megszervezéséhez. Külföldről hazatérve több anyagi forrással rendelkeznek, így szélesebb körű és minőségibb (azaz drágább) esküvői szolgáltatásokat vettek igénybe. Fontos azonban megemlíteni, hogy utóbbi ágazatokra is jelentősen rányomta negatív bélyegét a koronavírus-járvány, a 2022-ben kirobbant

⁶⁹ Efféle problémákról a Kárpátalján befektető külföldi vállalkozók is beszámoltak, ennek részletei az első esettanulmányban kerültek kifejtésre.

orosz–ukrán háború pedig szinte teljesen ellehetetlenítette azokat, főleg az esküvők-höz köthető vállalkozásokat. Ukrajnában ugyanis a háború kitörése óta tilos a nagyszabású ünnepi alkalmak szervezése.

3.2.2.4. AZ UKRAJNAI VÁLLALKOZÓI KÖRNYEZET A BEREKSZÁSZI JÁRÁS MAGYAR VÁLLALKOZÓINAK VÉLEMÉNYE ALAPJÁN

Annak érdekében, hogy jobban megértsük a dolgozatban már bemutatott Kárpátalján befektető külföldi vállalkozók és a későbbiekben bemutatásra kerülő csehországi ukrán migráns vállalkozók Ukrajnával és az ukrán befektetői környezettel kapcsolatos (sokszor negatív) attitűdjeit, adatközlőim ukrainai vállalkozói ökoszisztémáról alkotott véleményét részletesen taglalom.

Amint az már említésre került, az általam megvizsgált vállalkozások szinte mindegyike egyéni vállalkozás formájában tevékenykedik, melyek megalakulásának legfőbb motivációja – munkahelyek és egyéb lehetőségek hiányában – az önfoglalkoztatás volt. A szakirodalom szerint az önfoglalkoztatás lehetővé teszi azt, hogy az emberek szabadon élvezhessék jogaikat és egyéni képességeik előnyeit (Sen 1999). Ugyanakkor, ami az ukrán vállalkozói környezetet illeti, szinte csak negatív nyilatkozatok hangzottak el. A legtöbb adatközlőm a magas szintű, mindent átszövő korrupciót említette legfőbb problémaként, amely leginkább abban nyilvánul meg, hogy a különböző ügyintézéseknél vagy ellenőrzéseknél meg kell vesztegetni a hivatalnokokat.

„Ezeket az embereket meg lehet venni kilóra, akik a hivatalokban dolgoznak. Tisztelet a kivételnek. Mondjuk én még nem találkoztam ilyennel [a kivétellel], aki engem ellenőrzött. Ráadásul nagyon kicsinyes módon teszik mindezt. Amikor mindent elé teszek, mert hozzáértő szakértő végzi a könyvelésemet, ott nincs mibe belekötni. De akkor is talál valamit. Hát olyan még nem volt, hogy mindent rendben találtak volna. Innentől kezdve én nem is akarok ilyen embereknek megfelelni. Majdnem hogy két-három mondat után megkérdezem, hogy: mennyi?” (B9)

Azonban azt is érdemes megjegyezni, hogy a legtöbb megkérdezett vállalkozó úgy nyilatkozott a korrupcióról, mint vállalkozásuk fejlődésének legfőbb gátjáról, az ukrán gazdasági rendszer feketegazdaságba való eltolásának fő motorjáról, viszont egyben a legnagyobb lehetőségként is értékeli. A korrupciós technikák segítségével, a jogi és adózási kiskapuk kihasználásával, a bürokratikus folyamatok egyszerűsítésével magasabb profitra tehetnek szert, így sikeresebb és profitábilisabb vállalkozói tevékenységet folytathatnak.

Szakértői vélemények és a megkérdezett vállalkozók egybehangzó nézete alapján a kárpátaljai vállalkozások fejlődésének legfőbb akadályát az Ukrajnában uralkodó politikai-gazdasági bizonytalanság jelenti, amely miatt – a magas szintű korrupcióval kiegészülve – a vállalkozók nem mernek hosszú távra tervezni.

„Nem tudunk hosszú távú szerződéseket kötni, mert nincs stabilitás. Tegyük fel, ha leváltanak egy vezetőt és jön egy új, akkor ő bármikor felbonthatja a szerződést. Sajnos nagyon sok minden függ egy ember véleményétől, nem pedig a törvényektől. Azt, hogy szerződést bont, jogilag megteheti-e? Hát nézd, mehetsz te bíróságra, és akkor kezdődhet a harc. De a bírók milyenek? Vagy megkenik őket jó vastagon, vagy az ügyészeket, jogászokat stb. stb. Ilyen példa millió van. Ez az én tapasztalatom.” (B14)

Evans (1989) az ilyen típusú vállalkozói környezetet biztosító országokat „ragadozó államként” (*predatory state*) definiálta, ahol az állam egyrészt rátelepszik a gazdasági szereplőkre, másrészt a magas szintű korrupció miatt az állami tisztviselők úgynevezett ragadozó magatartása is széleskörűen elterjedt. Evans szerint ezek a tisztviselők de facto a vállalkozások külső alkalmazottaiként is leírhatók, akik bizonyos juttatásokért cserébe kiváltságos bánásmódot garantálnak (például az ellenőrzések, a szerződéskötések során), vagy hozzáférést biztosítanak a szűkös állami erőforrásokhoz (például a pályázatoknál). Minél több tisztiveselő, hivatalnok hajlandó ezekre a szolgáltatásokra, annál fejlettebbé válik az adott térségben az informális gazdaság. A stabil jogi környezet és a szerződések hiteles végrehajtásának hiányában pedig a hosszú távú tervezés is ellehetetlenül. Az ilyen gazdasági ökoszisztémában működő vállalkozók elsődleges célja nem a hosszú távú profitszerzésre való törekvés, sokkal inkább az opportunista elköteleződés, a fent említett kiváltságok megvásárlására való törekvés (Portes, Haller 2005).

Amit interjúalanyaim közül szintén többen említettek problémaként, az a minőségbiztosítás⁷⁰ hiánya. Érdekes módon ez leginkább az idősebb, tapasztaltabb korosztálynál került elő negatív aspektusban (főként a borászoknál), a fiatalabb vállalkozók inkább lehetőségként (kiskapuként) élik meg azt. Viszont minden generáció számára problémaként merült fel, ágazattól függetlenül, a garanciális feltételek be nem tartatása, amely leginkább az interneten keresztüli áru- vagy eszközbeszerzésnél okoz problémát (sokszor nem azt a terméket vagy nem azt a minőséget kapják

⁷⁰ Ezalatt az állam részéről sok esetben teljesen elmaradó egészség- és tisztaságügyi ellenőrzések hiányát (így a szabályok betartatásának hiányát) értem, amely interjúalanyaim szerint a Szovjetunió széthullását követően kezdett rohamosan átalakulni. Elmondásuk alapján mára a minőségbiztosítás terén (is) az ellenőrző szervek képviselőinek lefizetése a bevett szokás, így elkerülhető a hivatalos szabályozások gyakorlati betartása vagy a bírságok megfizetése.

meg a vállalkozók, amelyet rendelnek), és semmilyen felelősségvállalással vagy felelősségre vonással nem jár az állami szervek részéről.

Minden adatközlőm problémaként ítélte meg az állandóan változó jogi környezetet, az adótörvények évi többszöri változtatását.⁷¹ Mindezt tovább súlyosbítja, hogy ezen változtatásokról semmilyen formában nem tájékoztatják a vállalkozókat, bírságokat viszont azonnal kiszabnak az állami hatóságok. Éppen ezért a legtöbb vállalkozó igyekszik olyan könyvelővel elvégeztetni cége adóbevallásait, aki az adóhivatalnál dolgozik, így első kézből értesül a változásokról, követni tudja azokat. Adatközlőim a különböző ellenőrző szervek működését nem tartották különösen problémásnak (a korrupciót leszámítva), sőt pozitív változásokról beszéltek. Meg kell azonban említeni, hogy még így is többen számoltak be hivatali visszaélésekről, csúszópénzek kikényszerítéséről a beregszászi adóhatóság felől.

A különböző ágazatokon belül működő kárpátaljai magyar vállalkozók arról is beszámoltak, hogy az ukrán állam részéről támasztott működési feltételek gyakorlati megvalósítása sokszor teljesíthetetlen, egyenesen irreális. Ilyenek voltak például a környezetvédelmi rendszabályozások: környezettudatosan kell gyűjteni a hulladékot, ezek szelektív elszállítására és későbbi kezelésére azonban nincs lehetőség.

Az ukrániai vállalkozói környezet kapcsán összességében az állapítható meg, hogy az országban uralkodó magas szintű korrupció és zűrzavaros jogi környezet miatt sok vállalkozás kényszerül a szürke- és feketegazdaságba,⁷² kihasználva a bürokráciai káoszt és Ukrajna instabil gazdasági-politikai helyzetét. Az ilyen gazdasági körülményekkel rendelkező országokban pedig gyakori az informális gazdaság kialakulása is. Portes és Haller (2005) megfogalmazásában az informális gazdasági tevékenység a meglévő jogszabályok és a fegyelmező technikák megkerülése érdekében alakulnak ki. Ebből következik, hogy minél szélesebb körűek ezek a korlátozások, annál elterjedtebbek az informális gazdasági technikák. A vállalkozások sikere ezekben az erősen elnyomó struktúrákban nemcsak attól függ, hogy meg tudják-e akadályozni az üzleti partnerük általi csalást, de attól is, hogy mennyire tudják elkerülni a hatóságok érdeklődését. Felmerülhet tehát a kérdés, hogy az állami ellenőrzés hiányában mégis mi az, ami ezeket a rendszereket szabályozza. Az informális ügyletek ugyanis gyorsan, rugalmasan lebonyolíthatók, de a hosszabb távú együttműködéseknel mindez bizonytalanságot szül, és gazdasági szempontú garanciát sem biztosít (ezen problémák a rövid távú tranzakcióknál is relevánsak). Ilyen pél-

⁷¹ Kutatási eredményeimmel összhangban egy 2009-ben végzett felmérés szerint, amelyet ukrán vállalkozók körében végeztek, a megkérdezettek többsége a magas adókat és a folyton változó adózási rendszert említette cégük fejlődésének legfőbb gátjaként (IFC 2009).

⁷² Az IMF becslései szerint 2017-ben az ukrán GDP 45%-a, az Ukrán Gazdaságfejlesztési és Kereskedelmi Minisztérium optimistább adatai szerint 33%-a a feketegazdaságból származott, ezzel Nigéria és Azerbajdzsán után Ukrajna a világ harmadik legnagyobb árnyékgazdaságával rendelkező országnak számított (Borbély 2019).

dául a szerződések betartatása, de a nem hivatalosan foglalkoztatott munkavállalók esete is. Hivatalos munkaszerződés hiányában ugyanis semmilyen panasszal nem élhetnek a felmerülő problémák (béremelés, megfelelő munkakörülmények stb.) esetén. Mivel nincs jogi eszköz a szankciókra, a szerződésszegés következményeinek betartatására hivatott szervek pedig diszfunkcionálisan működnek, az informális gazdaság sikerességét a profitmaximalizáció érdekében cselekvő gazdasági szereplők és azok kapcsolati hálója biztosítja, amelyek ezáltal a rendszert is szabályozzák. A Portes és Haller (2005) által megfogalmazott, az informális gazdaságra vonatkozó egyik paradoxon szerint az állam sokszor szemet huny ezen informális struktúrák működése fölött, ugyanis mindez pozitív hatásokat is eredményez adott ország gazdaságára nézve, az informalitás mintegy „védőpárnaként” funkcionál a népesség és a működésképtelen állam között. Ilyen pozitív hatásokhoz sorolható például, hogy az informális gazdaságok működtetése révén a népesség jövedelemhez jut, csökken a munkanélküliség stb.

3.2.2.5. A VIZSGÁLT VÁLLALKOZÁSOK ETNIKAI DIMENZIÓI

A vállalkozók etnikai kötődése kapcsán az állapítható meg, hogy a megkérdezettek gazdasági tevékenységében az etnicitás nem játszik elsődleges szerepet.⁷³ Ez nemcsak a vállalkozáson belüli két- vagy háromnyelvű (magyar, ukrán, orosz) kommunikációban, a hirdetések feladásának vagy étlapjaik és reklámfelületeik kétnyelvűségében nyilvánul meg, de abban is, hogy beszállítóik, üzleti partnereik, felvásárlóik tekintetében sem tartják elsődleges szempontnak a magyar nemzetiséget. Interjúalanyaim elmondása szerint a felsorolt gazdasági kooperációknál – az esetek többségében – az ukrán ajkúak irányába billen a mérleg. Azonban azt is meg kell említeni, hogy a Beregszászi járás sajátossága – ami a többi Kárpátaljai járásban nem jellemző –, hogy az értékesítési nyelvben megkerülhetetlen a magyar használata is a járás magyar nyelvű többségének megszólítása érdekében. Összességében viszont az mondható el, hogy a vállalkozói döntésekben az etnicitás másodlagos jelentőségű. Ha meghatározza is a vállalkozások működését, annak csupán szimbolikus funkciója van, többnyire az erőforrások megszerzésének érdekében.⁷⁴ Ilyen például az Egán Ede Program pályázatainak való részvétel, ahol a magyar nemzetiség alapvető előnyt jelent.

⁷³ Hires-László kutatása szerint (2021) Beregszászban az etnikai határok elkülönülésénél a kultúra és a nyelvhasználat a két legfontosabb jellemző.

⁷⁴ Hasonló eredményre jutott Kiss Tamás is (2004) az erdélyi magyar vállalkozásokról írt elemzésében.

Amikor arról kérdeztem adatközlőimet, van-e különbség az egyes nemzetekhez tartozó üzleti partnereik vagy alkalmazottaik megbízhatósága között, a megkérdezettek szinte mindegyike azt a választ adta, hogy számukra nem fontos, ki milyen nemzetiségű, a lényeg, hogy gazdaságilag előnyös legyen a vele való együttműködés. Tehát a górcső alá vett vállalkozók üzleti partnereik kiválasztása során nem etnikai, sokkal inkább üzleti alapon döntenek. Az is elmondható, hogy azon kárpátaljai magyar vállalkozások, amelyek „valódi vállalkozói célból” jöttek létre, a lazább kapcsolataik révén találnak gazdasági partnereket, munkatársakat, míg a kényszerből vállalkozók leginkább a szűk környezetükre támaszkodva teszik mindezt.⁷⁵ Vizsgálatomból azonban kiderül, hogy utóbbiak vannak jelentős többségben.

Ami a foglalkoztatottakat illeti, a megkérdezett vállalkozások túlnyomó többségénél magyarok voltak a munkavállalók, de ez nem feltétlenül tudatosan alakult így. Mindez leginkább a Beregszászi járás lakosságának etnikai összetételével hozható összefüggésbe, és azzal, hogy magyar tulajdonosok esetében a toborzás is a magyar közösség köré szerveződik: a saját és a meglévő alkalmazottak kapcsolati hálóját felhasználva (a közösségi médián keresztül vagy szóbeli megkeresés útján), valamint magyar nyelvű újság- és rádióhirdetések révén. Ebből adódóan az információk leginkább csak a magyarokhoz jutnak el. Azonban a vállalkozók szinte mindegyike leginkább olyan munkaerőt keres (és keresett), akik bírják az államnyelvet, ugyanis a főbb felvásárlók (mezőgazdaság), a beszállítók (kereskedelem, vendéglátóipar), a vendégkör (vendéglátóipar, szépségipar, turizmus) nagy része ukrán anyanyelvű. Azt is fontos kiemelni, hogy a megkérdezett vállalkozók a korábbi években – még a munkaerőpiaci gondok előtt – sem tartották kiemelten fontosnak azt, hogy magyar alkalmazottaik legyenek. Ez leginkább azoknál a vállalkozóknál volt mérvadó, akik nem rendelkeznek megfelelő szintű ukrán nyelvtudással, így leginkább a kommunikáció megkönnyítése miatt alkalmaztak magyarokat, vagyis nem etnikai előítéletek miatt. Azonban az is elmondható, hogy a legtöbben nem vennének fel csak ukrán nyelven beszélőt, ugyanis adatközlőim szerint ez megnehezítené a dolgozók egymás közötti kommunikációját, ez pedig a munka hatékonyságát is csökkentené. Fontos azonban megemlíteni azt is, hogy a munkaerőhiány miatt az etnicitás mint szelekciós kritérium még inkább háttérbe szorul.

Annak ellenére, hogy Peter Jordan (2013) a Kárpátalján élő nemzetiségek gazdasági erejét vizsgálva a magyarokat írta le a legsikeresebbként (a magyar–magyar együttműködéseknek, a határon átnyúló gazdasági, rokoni és baráti kapcsolatoknak, valamint ezen kapcsolatok kihasználásából származó, határon átnyúló informális és gazdasági tevékenységeknek köszönhetően), adatközlőim elmondása alapján a magyar nemzetiség sokszor versenyhátrányt jelent a többségi nemzethez tartozó

⁷⁵ Hasonló következtetésre jutott Czákó Ágnes (1997) is, aki a magyarországi kisvállalkozások kapcsolatait kutatta.

vállalkozókkal szemben. Egyik szakértő interjúalanyom (B3) a vállalkozás működtetésével kapcsolatosan egyenesen a „*legfőbb problémának*” nevezi a magyar etnikumhoz tartozást. Mindezt elsősorban az államnyelv alacsony szintű ismeretével magyarázza,⁷⁶ amelyre több kutatás is rávilágít.⁷⁷ Az ukrán nyelv ismeretének hiánya pedig magával vonja az ukrán törvények, a jogszabályozások, a banki és adórendszer ismeretének hiányát, valamint a hivatalos ügyintézés, a bürokratikus folyamatok nehézségeit is.

„Nagy könnyítés lenne, ha a nyelvi akadályok nem lennének... Mert például sok hivatalban nem is tudom elmagyarázni, mit szeretnék. E miatt lenéznek minket és már nem is úgy fogadnak, mint egy ukránt. Ilyenkor a kedved is elmegy mindentől.” (B24)

Másrészt a szakértői interjúk alapján az is kirajzolódik, hogy az ukrán vállalkozók más üzleti attitűdökkel és kultúrával rendelkeznek, mint a magyarok, „*jobban otthon érzik magukat a térségben*” (B3). Elmondásuk szerint az ukránok talpraesettebbek, inkább kikövetelik jogait, míg a magyarok bátortalanabbak, kevésbé magabiztosak (B5). Mindez szerintük szintén a nyelvi korlátokra, a kisebbségi lét (elnyomás) sajátosságaira vezethető vissza. „*És ezek miatt a gátak miatt nem mernek lépni, nem mernek kockáztatni sem*” (B3).

Ezeket a hátrányokat nemcsak a megkérdezett szakértők, de maguk a vállalkozók is érzékelik. A már említett fiatal vállalkozókat érintő kutatás során arra a feltett kérdésre, hogy inkább előny vagy hátrány magyar nemzetiségűnek lenni az adott nemzet országában, a többi régióhoz képest 2016-ban a kárpátaljaiak érzékelték legrosszabbnak a helyzetet. A válaszadók 62%-a mondta azt, hogy rosszabbak a magyar vállalkozók esélyei, mint az ukrán vállalkozóké, 36%-uk szerint megegyezők, míg az adatközlők csupán 2%-a gondolta úgy, hogy előnyt jelent a magyar nemzetisége (Czaller et al. 2016).

Érdekes azonban, hogy 2017-ben a családi vállalkozások körében végzett kutatás során már jóval kedvezőbben alakultak ezek a vélemények. A megkérdezett vállalkozók csupán 22%-a mondta azt, hogy rosszabbak a magyar vállalkozók esélyei, 47%-uk szerint nincs különbség, az adatközlők 30%-a viszont már úgy gondolta, hogy jobbak. Mindez nagy valószínűséggel az Egán Ede Programban való részvételnek és egyéb magyarországi támogatások általi lehetőségeknek tulajdonítható. Ugyanis – mint ahogyan az fentebb már említésre került – a pályázatból hivatalosan nincsenek kizárva az ukrán nemzetiségűek, de a pályázati anyagot magyarul szükséges elké-

⁷⁶ A fő problémát az államnyelv oktatásának nem megfelelő módszerei, esetleg adott vállalkozó ukrán nyelvtanulásának korlátozott lehetőségei jelentik (Beregszászi, Csernicskó 2017).

⁷⁷ Erről részletesen lásd: Csernicskó et al. 2021.

szíteni, és igazolni kell a magyar nemzetiséget is. Továbbá a támogatási programot létrehozók deklarált célja a kárpátaljai magyar lakosság segítése, így értelemszerűen a pályázati erőforrások szétosztásánál is őket célozzák meg, versenyelőnybe hozva a magyar vállalkozókat a többségekkel szemben.

3.2.3. *Az etnikai kapcsolati tőke szerepe a kárpátaljai magyar vállalkozások tevékenységében*

A posztszocialista országokban a kis- és középvállalkozások sikerességében külön jelentősége van a volt káderek és az egykor hatalmon lévők között felhalmozódott, gyenge kötésekben alapuló kapcsolati tőkének (Hankiss 1989; Nee 1989; Staniszkis 1991), egyéb erőforrások hiányában pedig a család, a barátok, a szoros interperszonális kapcsolatok jelentik a legfőbb erőforrást a gazdasági tevékenységek során (Bálint 2008; Gyuris, 2019; Hankiss 1989; Sik, Wellman 1999). „A kisvállalkozások létrehozásának, megmaradásának a nemzetközi tapasztalatok szerint is fontos háttere a családi és baráti erőforrások kihasználása” (Angelusz, Tardos 1998: 241.). A már említett külhoni magyar fiatal vállalkozók körében végzett kutatás (2016) egyik megállapítása szerint „a külhoni magyarok által működtetett cégek személyes, családi és közösségi erőfeszítések árán működnek: a vállalkozók gyakran használják közvetlen családi és baráti környezetük fizetetlen munkaerejét úgy, hogy ez a státusz legtöbbször nem formális, vagyis a rokonok és barátok nem állnak e cégek alkalmazásában” (Czaller et al. 2016: 6.). Tehát a vállalkozások legfontosabb mozgatórugóit az informális kapcsolatokból származó erőforrások alkotják. Sik szerint az informális kapcsolati tőke elsősorban a működésképtelen gazdaság zavarain igyekszik javítani: „a háló ott, ahol az állam és/vagy a piac sikeres, pusztán kiegészítő intézménye a hatékonyan működő rendszernek, illetve védekezési eszköz ezek negatív mellékhatásai ellen. Ahol azonban az állam túl erős vagy túl gyenge, a piaci viszonyok torzulnak, ott a háló szerepe szükségszerűen felértékelődik, hiszen mind az állam, mind a piac szereplői rá vannak erre utalva” (Sik 2012: 97.). Borbély szerint (2019: 193.) Ukrajna azok közé a diszfunkcionálisan működő nemzetállamok közé tartozik, ahol „a formális irányítási rendszer zavarai (tehát a politikai rendszer instabilitása, a legitimációs és jogállamisági deficit, a magas korrupciós szint, a növekvő szegénység, a leépülő infrastruktúra stb.) miatt az állam egész egyszerűen nem képes kielégíteni az állampolgárok alapvető szükségleteit”. Azokban az országokban tehát, ahol a szerződésjog kikényszerítése akadályokba ütközik – és Ukrajna kétségkívül ide sorolható –, a primordiális kapcsolatok biztonságában próbálnak érvényesülni a vállalkozók, így az informális kapcsolati hálók szerepe is felértékelődik. Ezen kapcsolatok használata ugyanis kisebb tranzakciós költségekkel jár, idáig tart a bizalom határa. Ezen kapcsolatok közé tartozik a család, a rokonság, de a közös etnicitás is.

Az informalitásnak, a sokrétű nexusoknak, az ügyek „pult alól” való elintézésének kiemelt szerep jutott a hiánygazdaságban működni kénytelen kárpátjaiaknak (Borbély 2018, Kovály 2021). A megkérdezett vállalkozók szinte mindegyike egyetértett azzal a megállapítással, mely szerint vállalkozásuk működtetésében az informális baráti és üzleti kapcsolatok játsszák az egyik legfontosabb szerepet, leegyszerűsítve ezzel a bürokratikus folyamatokat, valamint csökkentve a tranzakciós költségeket. Adatközlőim egybehangzó véleménye alapján informális kapcsolati tőkénk nélkül nem tudták volna sikeresen elindítani és működtetni vállalkozásukat. Meg kell azonban említeni, hogy ezek az informális csatornák általában a hivatalnokok és a vállalkozók közötti bürokratikus folyamatok egyszerűsítésére szolgálnak, nem pedig a business-to-business⁷⁸ gazdasági kapcsolatokban rejlő lehetőségek kiaknázására.

Mivel a kárpátjai magyarok még nem jelentek meg a vállalkozói szféra minden szegmensében, a legtöbbször – alternatíva hiányában – nemzetiségi alapon nem is tudnak dönteni potenciális partnereiket illetően, ezért nagyon nehéz meghatározni azt, hogy mennyire jellemzi őket a gazdasági etnocentrizmus, amely „egy etnikai csoport tagjainak arra való hajlamát jelöli, hogy saját csoportjukat középpontba helyezve másokat saját értékei és nézetei szerint ítéljen meg” (Csata 2010: 32.).⁷⁹ A vállalkozókkal és a szakértőkkel készített interjúim alapján azonban kijelenthető, hogy a Beregszászi járás magyar vállalkozói között minimális a gazdasági együttműködés vagy a szakágazatokon belüli hálózatosodás. Vannak ugyan kezdetleges próbálkozások (például a mezőgazdaságon belül egymás technológiáját használják, humán erőforrást kölcsönöznek egymásnak a munkálatokhoz, elviszik egymás áruját a viszonteladói piacra, a szolgáltatóiparon belül „teltház” esetén átadják egymásnak a megrendelőket, tapasztalatcsere céljából értekeznek), de ezek a kooperációk leginkább rokoni vagy baráti alapokon nyugszanak, hosszú távú üzleti célok megfogalmazása nélkül.⁸⁰ Szakértő adatközlőim ezt elsősorban a megfelelő képzettséggel, a már említett hiányos szakértelemmel hozzák összefüggésbe. Elmondásuk szerint a vizsgált terület vállalkozói nem látják át kellőképpen a gazdasági folyamatokat, nincs meg a szaktudásuk az integrálódás előnyeinek felismerésére. Több adatközlőmnek (B2, B4) is az a véleménye, hogy ha összehason-

⁷⁸ Az üzleti nyelvezetben a business-to-business (cég-a-cégnek vagy B2B) gyakori kifejezés, mely a vállalkozói marketingnek egy olyan speciális szegmensét öleli fel, amikor is az egyik cég egy másikkal szeretne együttműködni. Itt is kiemelkedő szerep jut a személyes kapcsolati hálóknak.

⁷⁹ Csata (2010) az erdélyi magyarokat vizsgálva arra a megállapításra jutott, hogy körükben a gazdasági etnocentrizmus létező jelenség, melyet leginkább a többségi társadalommal szembeni bizalom hiányával, a románokkal való kapcsolatok intenzitásával és a lakhely etnikai összetételével hoz összefüggésbe.

⁸⁰ Pozitív példa, hogy a Beregszászi járásban tevékenykedő magyar borászok egy csoportján belül elindult egy bizonyos alulról szerveződő együttműködés, melynek során havi rendszerességgel közös pincelátogatást tesznek az egyes gazdáknál, és körbekóstolják egymás borait, tapasztalatcsere és építő jellegű kritikák megfogalmazása céljából.

lítjuk a magyar és a többségi vállalkozók összefogását a piacra jutás tekintetében, a magyarok jelentős lemaradásban vannak, így a piaci versenyből is csekély részben veszik ki a részüket (egyes kárpátaljai ukrán zöldségtermelő gazdák összefogását hozták fel pozitív példaként). A megkérdezett szakértők ezt az egyik legnagyobb versenyhátránynak tartják a kárpátaljai vállalkozói szférán belül. Ahogy fogalmaztak: *„a kapcsolati tőke globális kérdés. Ez igazából a fő kulcsa egy vállalkozás sikerességének, hogy jókor vagyok jó helyen, jó kapcsolati tőkével. Ez a képlet igaz mindenütt, Kárpátalján is. Csak ez talán a leggyengébb a kárpátaljai magyaroknál. Mert mindig azt említjük meg, hogy a tőkeszegénység... hogy nincs megfelelő infrastruktúra... De egyszerűen most már erre kellene nagyobb hangsúlyt fektetni... az informális közösségeket összehozni, hogy találjanak már végre egymásra a magyar gazdák, a magyar vállalkozások, és menjenek el együtt tárgyalni, mert önmagukban kevesek a tárgyalási pozícióhoz.” (B2)*

A másik fontos ok, amely miatt a vizsgált kárpátaljai magyar vállalkozások nem működnek együtt, az a tőkeszegénység. Az, hogy *„nincs olyan jó gazdasági helyzet Ukrajnában, hogy ezt ki tudjuk mondani, hogy csak azért üzletel egyik ember a másikkal, mert az is magyar vállalkozó. Ha pénzügyileg megéri, akkor együtt fognak dolgozni. De ha az egyik fél úgy érzi, hogy ebből neki nincs haszna, akkor abból nem lesz soha üzlet... Ez egyszerű gazdasági dolog. És jelenleg még nem állunk ott, hogy azt megengedjük magunknak, hogy egyik magyar ember eladja a termékét a másiknak, még ha nem is fizet neki annyit, csak mert magyar. Ennek kellene lennie a jövőnek, ezt kellene a vállalkozásokba is átvinni, csak nem állnak még úgy az emberek mentálisan sem és pénzügyileg sem.” (B4)* Mivel a magyar vállalkozások általában kis méretűek, kevés üzleti partnerrel rendelkeznek. Ráadásul a feszes költségvetés miatt a vállalkozások erősen árérzékenyek, ez a döntési alternatívák körét tovább szűkíti. A szelekcióban tehát az etnicitás másodlagos, a legtöbb vállalkozás nem engedheti meg magának, hogy válogasson, a pénzügyi körülmények által kijelölt kényszerpályákon mozog.

Kutatásom alapján az is elmondható, hogy a magyar–magyar együttműködésekre való alacsony hajlandóságot – a szakértelem és a pénzügyi tőke hiányán túl – az általános bizalmatlanság is előidézi. Adatközlőim alapvetően bizalmatlanok voltak a nem közvetlen családtagjaik kapcsán. A szakmaiság hiánya, a krónikus bizonytalanság és bizalmatlanság miatt a partnerek szelekciója is alkalmoszerű, esetleges és hektikus, kevés rendszeresség jellemzi.

Ki kell emelni azt is, hogy mivel Kárpátalján hagyományosan alacsony a vállalkozói kedv – az csupán az Egán Ede Program hatására élénkült meg valamelyest –, a vállalkozásnak, a vállalkozói együttműködéseknek sincs igazi tradíciója. A magyarországi támogatások hatására vállalkozóvá vált gazdasági elitek egy része korábbi alaptőkéjét informális technikák útján (csempészet, határvidéki feketekereskedelem, csencselés stb.) szerezte meg (Borbély 2015), így körükben a vállalkozói lét, a

vállalkozásban gondolkodás is új jelenségnek számít. Azon vállalkozók pedig, akik nem az informális technikák mentén alakítják gazdasági tevékenységüket, alapvetően nem bíznak meg bennük, ez pedig gátat szab az együttműködéseknek is.

„A bizalom kérdése nálunk még mindig gyerekcipőben jár. Nem bíznak meg egymásban, de azért kellene hozzá a szakértelem is meg a szaktudás. Tehát nem látják, mennyivel jobb lenne, ha integrálódnának, és úgy adnák el a termékeiket. De nem mernek ilyesmibe belefogni.” (B1)

A bizalom alacsony szintje azonban nemcsak a személyes kapcsolatok terén bontakozik ki, de a hivatalos intézmények, szakmai szervezetek irányában is. A magas fokú korrupció az ország minden szférájába átszivárog (Fedinec et al. 2016), és ez szintén fokozza az általános bizalmatlanságot. Adatközlőim véleménye alapján mindez a múltbéli és a jelenlegi negatív tapasztalatoknak tulajdonítható. A kárpátaljai magyar vállalkozók általános bizalmatlanságát jól példázza a 2016-ban meghirdetett Egán Ede Programban való részvételi aktivitás is. Az addigi rossz tapasztalataik miatt a vállalkozók nagy része szkeptikusan tekintett a felhívásra, többen biztosak voltak benne, hogy a kisvállalkozóknak, akik „nem ülnek közel a tűzhöz”, nincs esélyük a pozitív elbírálásra.

„Megmondom neked az őszintét, hogy nem hittem benne. Mert tudod nekünk soha senki semmit nem adott. Nálunk, itt Kárpátalján? Hát esetleg büntetéseket kaptál, ha valamit nem fizettél be idejében. Soha senkitől semmit. Nem vagyunk mi ehhez hozzászokva, hogy valaki valamit ad.” (B26)

Ez megmutatkozott a beadott kérelmek számadataiban is. Ugyanis míg a program indulásakor, 2016-ban összesen 1199 pályázatot nyújtottak be, a másodszorra meghirdetett támogatási körben (2017) már négyszer annyian pályáztak (13. ábra), és a beruházási érték is jelentősen megnövekedett: 213 millió hrvnyárról (2016) 1,7 milliárd hrvnyára (2017) (Bacsó, Pataki 2018b). Több interjúalanyom is csak a második körben pályázott: miután a pozitív példák megerősítették nyerési esélyeik megítélését, fokozták bizalmukat a támogatási program iránt.

A vizsgálatom homlokterében álló vállalkozásokra transznacionális magyar-magyar gazdasági kapcsolatok sem igazán jellemzőek. Néhány megkérdezett vállalkozó üzleti kapcsolatban áll ugyan magyarországi partnerrel, ám ezek leginkább rokoni vagy baráti alapokon szerveződnek, beszállítói kooperációra vagy informális tapasztalatcserére korlátozódva. Meg kell azonban említeni, hogy adatközlőim véleménye alapján a határokon átívelő üzleti kapcsolatok kibontakozását nagymértékben gátolja a határ megléte és számos bürokratikus akadály is. Az eltérő vámügyi szabályozások, a hosszadalmas és bonyolult határátlépési procedúrák jelentősen



13. ábra: Az Egán Ede Gazdaságfejlesztési Programra benyújtott nyertes pályázatok támogatási szerződéseinek aláírására váró vállalkozók Beregszászon

Fotó: Erőss Ágnes

korlátozzák a személyek utazását és az áruk kivitelét, ennek eredményeként pedig a transznacionális gazdasági kapcsolatok kibontakozását is. Böhm és szerzőtársai (2019) a határokon átívelő társadalmi tőkét (*cross-border social capital*) a határmenti együttműködések és fejlesztésének kulcsfontosságú tényezőjeként azonosították. Értelmezésükben a transznacionális együttműködések hatékonyságát a határon átnyúló társadalmi tőke megszilárdításával lehet elérni, a határ mindkét oldalán élő közösségek határokon átnyúló kapcsolati hálójának létrehozásával és megerősítésével. Esetünkben a magyar állam utóbbi években nyújtott anyagi támogatásai – ame-

lyek a vállalkozókat elsősorban az Egán Ede Program kapcsán érintették – nagyban hozzájárultak egy formális alapon szerveződő transznacionális etnikai kapcsolati tőke kibontakozásához.

Azt is meg kell jegyezni, hogy ugyan az ukrainai együttműködések előtt nem állnak a fentiekhez hasonló akadályok, mégsem gyakoriak a hágón túli ukrán partnerekkel való kooperációk. Ennek egyrészt a nyelvi korlátok, másrészt a bizalom hiánya lehetnek az okai. Ahogyan azt már többször is kifejtettem, a megkérdezett vállalkozók nagyon nehezen nyitnak a külső üzleti partnerek irányába, és ez az adatközlőim szerint fokozottan igaz az ukrainai (hágón túli) együttműködésekre, ugyanis az esetleges korábbi negatív üzleti tapasztalataik miatt félnek az átverés lehetőségétől. A legtöbb megkérdezett vállalkozó azonban nem tudott konkrét példát felhozni ukrán partnerrel való negatív üzleti tapasztalatról, tehát leginkább az idegentől, az ismeretlentől való félelem miatt zárkóznak el az ukránokkal való gazdasági együttműködéstől.

„Lehet, hogy csak ilyen bezárkózási szindróma van itt nálunk [Kárpátalján]. Ez lehet egy gazdasági hátrány. Olyan, mintha egy kicsit másik ország lennénk. És a határ, amit mi hágónak hívunk ez... azt mondom, hogy etnikai szempontból talán még jó is, hogy van ilyen berögződés, viszont üzleti szempontból egy nagy hátrány.” (B2)

Az ukrán és a magyar vállalkozók együttműködésére az ukrán állam politikája is negatív hatást gyakorol, ugyanis az etnikai-nyelvi sokszínűség integrációja szempontjából fontos intézményekre, programokra nem fordít figyelmet, sőt, inkább a kisebbségi nyelveket elnyomó, az ukrán nyelv dominanciáját erőltető politikát folytat. Mindez az etnikai párhuzamosság, az etnikai szegregáció kiépülését erősíti a gazdaságban is (Csata 2022).

Érdekes viszont, hogy a kárpátaljai ukrán (vagy ruszin) partnerekkel gyakoriak az együttműködések a mintában szereplő vállalkozók között, ahogy egyik adatközlőm fogalmaz: „ők a mieink”⁸¹ (B22). Gazdasági ügyekben az az általános megállapítás tehető, hogy a kárpátaljai ukrán nemzetiségű üzleti partnereikben ugyanúgy megbíznak, mint a magyarokban, itt inkább az dominál, hogy kit ismernek személyesen, tehát az informális kapcsolati hálók megléte. A mezőgazdaságon belül a magyar gazdák legfőbb felvásárlói ukrán nemzetiségűek, a vendéglátóiparban, kereskedelemben, pékiparban dolgozó vállalkozók legfőbb beszállítói is a többségi

⁸¹ A kárpátaljaiak identitásával foglalkozó szociológiai felmérésekből kiderül, hogy a kárpátaljai magyarok és ukránok körében elsődleges identitásképző tényező a „kárpátaljaiság”, a lokalitás (erről részletesen lásd: Ferenc, Rákóczi 2020). Interjúimból pedig az rajzolódott ki, hogy az Északkeleti-Kárpátok, a hágók nemcsak fizikai, de egyfajta mentális határt is jelentenek.

nemzethez tartoznak. Adatközlőim beszámolóí alapján velük (a kárpátaljai nem magyar nemzetiségűekkel) jobban meg tudják értetni magukat (mint a hágón túli ukránokkal), a nyelvi korlátok is leküzdhetők, megbízhatóság szempontjából pedig nincs különbség az egyes nemzetekhez köthető partnerek között. Fontos azonban kiemelni, hogy ezen ukrán–magyar gazdasági kooperációk többnyire a kurrens vevő-beszállító, termelő-felvásárló viszonyban merülnek ki tartós partneri kapcsolat kialakítása nélkül. Bár pontos adatok nem állnak rendelkezésre, tereptapasztalataim alapján általában elmondható, hogy a beregszászi (és sok esetben a kárpátaljai) ukránok jelentős része ha nem is beszéli, de érti a magyar nyelvet. Ez lényegesen kevesebb interetnikus frusztrációhoz és feszültséghez vezet, a nyelvek nem ismerete nem akadályozza a kommunikációt a gazdasági aktorok között. Ez lehet az egyik magyarázat arra is, hogy a vállalkozók egy része a választásaiban az etnicitást mint tényezőt irrelevánsnak tartja.

Ami a kárpátaljai magyar vállalkozók formális kapcsolatokon alapuló tőkéjét illeti, adatközlőim nem tartották különösebben fontosnak a szakmai vagy egyéb civil szervezetekhez való csatlakozást, vagy ha csatlakoztak is, nem aktivizálódtak igazán. Ennek legfőbb oka a formális intézmények iránti bizalmatlanság volt, mely általánosan jellemző az ukrán állampolgárok között.⁸² Azok az interjúalanyaim, akik tagjai valamelyik szakmai szervezetnek, általánosságban véve különösebb gazdasági előnyt nem láttak a tagságból, így nem is vesznek aktívan részt a szervezetek életében.⁸³

„Sok szervezetnek vagyunk tagjai, ukrainaiaknak. Nem sok haszon van belőlük. Itt az embert meghívják csak azért, hogy tagsági díjat fizess. Segítség üzleti szempontból nincs. Abszolút nem látok bennük pluszt. Sokat csalódtunk mi már Ukrajnában ilyesmiben.” (B14)

Fontos azonban megjegyezni, hogy az elmúlt időszakban jelentős változások voltak megfigyelhetők a szervezeti aktivitás terén. A KMVSZ tagsága az elmúlt években csaknem tízszeresére duzzadt,⁸⁴ feltehetően az az Egán Ede Program pályázatain

⁸² Erről bővebben lásd a következő esettanulmányt.

⁸³ Kivételt képeznek ezalól a borászatban tevékenykedők, ugyanis mindegyikük tagja volt a Beregszászi Szent Vencel Borlovagrendnek, ez pedig adatközlőim elmondása alapján számos gazdasági és szakmai előnnyel is jár: a már említett borkóstolók a tagságon belül, melynek célja a minőségi javulás; hazai és határon túli borfesztiválokon való részvétel lehetősége, kedvezményes részvételi díjjal.

⁸⁴ Míg 2015-ben kicsivel több mint 200 tagot tartottak számon, 2018-ban ez a szám már a 2000-et is meghaladta, 2022-ben pedig 2616-ot tett ki. Ugyanakkor az 1997-es alapítás és az Egán Ede Program beindulása közötti csaknem 20 évben a tagság alig bővült, az újonnan csatlakozók száma a 100-at sem érte el.

való részvétel miatt,⁸⁵ valamint a szövetség által szervezett vállalkozásfejlesztési és vállalkozásvezetési képzéseknek köszönhetően. Továbbá a mezőgazdasági ágazatban tevékenykedő vállalkozók többsége a Pro Agricultura Carpatika Alapítvány tagja volt, ez pedig szintén számos pozitívummal jár: pályázatai révén szakmai és technológiai tudásra tehetnek szert a tagok, továbbá vetőmagokkal, műtrágyákkal és egyéb eszközökkel is segítik a gazdákat. Ezenkívül szakmai képzéseket, gazdálkodási fórumokat is szerveznek. A 2014-ben alakult Kárpátaljai Magyar Turisztikai Tanácsnak is tagjai voltak néhányan. A megkérdezett vállalkozók egy-két kivételtől eltekintve ukrán vonatkozású szakmai szervezetbe nem léptek be. Fontos azonban hangsúlyozni, hogy interjúalanyaim többsége formálisan csatlakozott ugyan valamilyen szakmai szervezethez az utóbbi években, a borászokon és a mezőgazdaságban tevékenykedőkön kívül a megkérdezett vállalkozók nem voltak aktív részesei a vállalkozói szervezetek életének. Az interjúkból egyértelműen kiderül, hogy a vállalkozók kizárólag anyagi segítséget vártak: a támogatásokra elsősorban segélyként és nem tőkeforrásként tekintenek. A legtöbben csupán pályázati esélyeiket szeretnék volna növelni a tagsággal (az Egán Ede Program pályázatainál, esetleg a Bethlen Gábor Alapkezelő releváns pályázatainál).

Összegezve a vizsgált vállalkozásokban érvényesülő etnikai kapcsolati tőke szerepét, az alábbi főbb megállapítások tehetők:

- (1) Az alkalmazó–alkalmazott (business to employee) közötti viszonyrendszerben az látszik kirajzolódni, hogy az óriási munkaerőhiány miatt nem válogathatnak, azt alkalmazzák, akit tudnak. Az etnicitást mint szelekciós kritériumot nem igazán tudják érvényesíteni,
- (2) A horizontális üzleti (business to business) kapcsolatokat illetően, mivel a magyar vállalkozások jó része kicsi, kevés üzleti partnerük van, a szakmaiság hiánya miatt ezeknek a szelekciója a krónikus bizonytalanság miatt alkalmoszerű, esetleges és hektikus, kevés rendszeresség jellemzi őket. Ráadásul a feszes költségvetés miatt erősen árérzékenyek, ez a döntési alternatívák körét tovább szűkíti. A szelekcióban tehát az etnicitás itt is másodlagos, legtöbbjük nem engedheti meg magának, hogy válogasson – a körülmények által kijelölt kényszerpályákon mozognak.
- (3) A hatósággal szembeni viszonyokat illetően az rajzolódik ki, hogy nem feltétlenül közömbös az etnicitás a kapcsolatokban: minél nagyobb egy vállalkozás, annál kevésbé megkerülhető az ukrán szereplők/partnerek bevonása – tehát a bridging kapcsolatok felértékelődése. Ennek legfőbb oka, hogy a magyar közösséghez tartozók alulreprezentáltak a korrupcióval átitatott, erősen centralizált hatalmi struktúrában – vagyis a magyar vállalkozók

⁸⁵ Azon pályázó, aki rendelkezik valamilyen szakmai szervezetben való tagsággal, plusz egy pontot szerez a pályázatok elbírálásánál.

üzleti érdeke úgy kívánja, hogy a pozícióban levő ukránokkal alakítsanak ki egyféle paternalisztikus viszonyt. Tehát az etnicitás mint szelekciós szempont nem közömbös.

A fenti példák azt sugallják, hogy az etnicitás a vállalkozók cselekvéseinek az irányításában számos ponton felbukkan ugyan, a vállalkozói narratívákban azonban nem jelenik meg explicit módon. Tehát ha a narratívák mentén szemléljük a kérdést, akkor nem számít az etnicitás, ha viszont a kapcsolatok szerveződését/strukturális szempontokat nézzük, akkor igenis releváns.

3.2.3.1. A MAGYARORSZÁGI TÁMOGATÁSOK MEGÍTÉLÉSE A VIZSGÁLT VÁLLALKOZÓK KÖZÖTT

Noha interjúalanyaim és más kutatások (Hires-László 2021) is megerősítették, hogy Beregszászt (és Kárpátalját) tradicionálisan a nemzetek békés együttélése jellemzi, jelen kutatás keretein belül folytatott beszélgetésekből kiderült, hogy a magyarországi támogatások az itt élő magyar és ukrán közösség tagjai között változatos fogadtatásban részesültek, és olykor feszültségeket is generáltak. A továbbiakban összegzésre kerülnek az adatközlők azon véleményei, amelyeket az Egán Ede Programról, valamint az ukrán–magyar interetnikus viszonyokra gyakorolt hatásáról fogalmaztak meg. Hangsúlyozni kell, hogy a kutatás nem reprezentatív jellegéből adódóan és a kisszámú ukrán interjúalany miatt nem generalizálhatók a vélemények, a kutatás csupán szeretne volna szemléltetni, hogy milyen tipikus álláspontok fogalmazódtak meg a gazdasági támogatások vonatkozásában.

Az önmagukat magyarként definiáló interjúalanyok túlnyomó része rendkívül pozitívan értékeli a magyar kormány által biztosított támogatásokat, amelyek segítségével számos magyar vállalkozás tudott fejlődni vagy új tevékenységbe kezdeni. Ezen interjúalanyok többsége arról is meg van győződve, hogy a többségi nemzet részéről nem áll fenn irigység vagy unszimpátia a városba érkező magyarországi támogatásokkal kapcsolatosan. Sőt, mivel a pályázat nem zárja ki az ukránokat a pályázás lehetőségéből, pozitívak a percepcióik. Íme egy vélemény ezzel kapcsolatban:

„A városban [Beregszászban] is nagyon sok vállalkozó nyert pályázatot, s ezek ugye magyarok, akik megnyerték a pályázatot. Ugyanakkor ezek, attól függ, hogy mire nyerték a pályázatokat, eszközbeszerzésre, traktorra, meg mit tudom én, ez ugyan úgy, segítette az ukránajkú embereket is. Mert ugye meg kellett valakitől vásárolni az eszközt, vagy megrendelni a szolgáltatást. Azt hiszem, hogy nagyon jó, pozitív hatással lett ez a támogatás, függetlenül a nemzetiségtől.” (B10)

Szakértő interjúalanyaim és több vállalkozó is úgy látta, hogy a gazdasági támogatásoknak pozitív szociális hatása is volt, amely a nyertes pályázókat inkább szülőföldjükön tartotta:

„Volt ennek egyfajta magyarságmegtartó ereje is. Például nekem is volt ismerősöm, aki nagyon gondolkodott, hogy elmenjen-e külföldre, de aztán megnyerte az Egán Edét és inkább elkezdett gazdálkodni, így maradt itthon.” (B2)

Amellett, hogy a magyar etnikumú interjúalanyok között a legtöbben elismerik a támogatások pozitív hatását, több kritikát is megfogalmaztak az Egán Ede Program hatékonysága kapcsán. Leginkább a támogatási összegek elaprózását,⁸⁶ a kárpátaljai magyar vállalkozások szempontjából hosszú távon nem perspektivikus döntéshozási elvet bírálták. Véleményük szerint a pályáztatás nem az innovatív, kreatív pályázókat részesítette előnyben, vagy azokat, akik mögött több éves vállalkozói tapasztalat áll. Sokkal inkább az a tendencia alakult ki, miszerint a kis összegű mezőgazdasági eszközbeszerzésekre pályázók részesültek támogatásban.

Egyes gazdasági szakértő interjúalanyaim szerint továbbá az Egán Ede Program pályázatai miatt a magyar vállalkozók „lustábbak lettek”, ugyanis nekik nem kell megharcolniuk azokért a gazdasági eredményekért, amelyekért többségi társaiknak igen. Az adatközlők azt a kritikát is megfogalmazták, hogy az egyébként is zárt magyar vállalkozói közösség – a magyar támogatások révén – még inkább elkülönült az ukrán vállalkozóktól. Ennek következményeként növekedett az ukrániai piacoktól való szeparálódás, ezáltal a potenciális piacoktól való elesés; az ukrán vállalkozói körökből való kiesés, ezáltal a potenciális üzleti partnerek körének beszűkülése; az ukrániai vállalkozói környezet alacsony szintű ismerete; a tapasztalatcsere hiánya; a kapcsolati tőke alacsony szintje.

Mint ahogyan az alfejezet bevezetőjében is említésre került, a többségi nemzethez tartozó adatközlők jelentősen alulreprezentáltak voltak a lekérdezés során, azonban fontosnak tartom közölni az ő álláspontjaikat is. A kutatás eredményei alapján az mondható el, hogy körükben is megoszlottak a vélemények a magyarországi támogatásokkal kapcsolatban. Volt olyan ukrán vállalkozó interjúalany, aki kifejezetten jó dolognak tartotta az Egán Ede Programot. Azonban meg kell említeni azt, hogy az általa képviselt vállalkozás is a nyertes pályázók listáján szerepelt (a magyar tulajdonos révén). Ellenben több, a többségi nemzethez tartozó vállalkozó interjúalanyom szerint az etnikai alapú pénzügyi támogatás negatív hatással volt a régió etnikumközi kapcsolataira. Ahogy egyikük ezzel kapcsolatban fogalmazott:

⁸⁶ Az Egán Ede Program keretében támogatott pályázatok jellemzően hárommillió forintban maximalizálódtak. A mezőgazdasági pályázatok esetén általában egy-egy munkagépet (például kerti traktort, ekét) vásároltak belőle a nyertes pályázók.

„Az ukránok nem tudtak pályázni. Tudja, konfliktusok nem voltak, de ez érződik a levegőben. Hát, ez egy igazságtalan, egészségtelen konkurencia. Ez nem helyes. És hát tudja az ukránok, vagy ruszinok is több száz éve itt élnek, úgy, mint a magyarok. Ők miért nem pályázhatnak? Ők miben különböznek? Miért van ez a megkülönböztetés?... Tudja, lehet, hogy ez a támogatás szétszakította az embereket ezekre és azokra.” (B30)

A hasonló véleményen levők szerint helyesebb lett volna lokalitás vagy teljesítmény alapján meghatározni a pályázók körét, és nem etnikai alapú megkülönböztetést tenni. Annál is inkább, mert *„Beregszászon szinte nincs olyan család, aki ne rendelkezne magyar gyökerekkel vagy magyar nemzetiségű családtaggal”* (B30). Olyan vélemények is megfogalmazódtak a többségi vállalkozók körében, amelyek az ukrán nagypolitikából beszűrődő álláspontokra apellálnak, és egyfajta szeparatizmusként értékelik a magyarországi támogatásokat, így az Egán Ede Program törekvéseit is.

A kutatás tehát rávilágított arra, hogy bár az Egán Ede Program számos lehetőséget biztosított a fejlődésre, a hosszú távú gazdasági fellendülés, az önellátó és hatékonyan működő vállalkozói infrastruktúra, valamint az erőforrások hatékonyabb kihasználása érdekében érdemes átgondolni a program támogatási koncepcióját a jövőre nézve. Az elaprózott, széles körben elérhető pályázati lehetőségek helyett szűkebb, ámde versenyképesebb vállalkozói réteget érdemes támogatni. Olyanokat, akik már többéves vállalkozói tapasztalattal rendelkeznek, és/vagy olyan kreatív, innovatív ötletekkel pályáznak, amelyek valós foglalkoztatásbővítő javaslatokat is tartalmaznak.

Azt is meg kell említeni, hogy noha az ukrán etnikumhoz tartozók inkább negatív hatást vizionálnak a térség interetnikus viszonyait illetően, a kutatási eredmények alapján mindez a gazdasági kapcsolatokban nem érvényesül. Mint ahogyan fentebb is kifejtésre került, az az általános megállapítás tehető, hogy a vizsgált vállalkozók nem nemzetiségi, sokkal inkább ismeretségi alapon döntenek, aszerint, hogy kit ismernek személyesen, tehát az informális kapcsolati hálójuk mentén hoznak gazdasági döntéseket.

3.2.4. Összegzés

Jelen kutatás során a formális és az informális etnikai kapcsolati tőke szerepét vizsgáltam meg a Beregszászi járás magyar vállalkozásainak működésében. A kutatás eredményei alapján elmondható, hogy a megkérdezett vállalkozók körében az informális kapcsolatok alapvető fontosságúak. A széleskörűen elterjedt korrupció és a beágyazódott informális gazdaság miatt a személyes kapcsolati hálók elengedhetetlenek a gazdasági tevékenységek során, ezen informális kapcsolatok azonban a legtöbb esetben nem etnikai-nyelvi alapon szerveződnek.

Annak ellenére, hogy a vizsgált vállalkozások körében a személyes kapcsolatok a vállalkozói tevékenység esszenciális részét képezik, *az informális alapon szerveződő etnikai kapcsolati tőke vállalkozásokban betöltött szerepe elhanyagolható*. Leginkább zárt, családi, rokon kapcsolatokra támaszkodó konjunktúrában végzik üzleti tevékenységeiket, és csak nagyon nehezen nyitnak külső partnerek irányába (legyen szó inter- vagy intraetnikus kapcsolatokról, akár más családról), így erőforrásokban is szegények. Ennek egyik oka, hogy a bizonytalan gazdasági környezet miatt a kárpátaljai magyar vállalkozások elsődleges erőforrását a család jelenti, így a vállalkozások jelentős része családi mikrovállalkozások formájában működik. A másik oka, hogy a legtöbb kárpátaljai magyar vállalkozás kényszervállalkozásként jött létre és működik a mai napig is, melynek résztvevői nem rendelkeznek igazi vállalkozói attitűdökkel és innovatív gondolkodásmóddal. Ezen kényszervállalkozók jelentős többsége valójában nem igazi vállalkozó, sokkal inkább a mindennapi túlélésre törekvő önfoglalkoztató vagy éppen olyan mezőgazdasági termelő, aki csupán az Egán Ede Gazdaságfejlesztési Programban való részvétel miatt jegyeztetett be hivatalos céget, emiatt vált vállalkozóvá. Éppen ezért a gazdasági együttműködésekre való törekvés vágya is alacsony. A „bezárkózási szindróma” kialakulásának további oka a magyar vállalkozók nem megfelelő ukrán nyelvtudása. Ez összefügghet azzal is, hogy a magyarok az ukrán állami intézményekben alulreprézéntáltak, így a hivatalos ügyintézés során a legtöbb esetben ukrán nyelven kell kommunikálni, ez pedig kibillentheti adott vállalkozót a komfortzónájából. Hiányos nyelvismeretük, az ukrán hatalommal szembeni fokozottabb averziójuk miatt *„az ukránnal ellentétben a magyar, ha kidobják az ajtón, nem megy vissza az ablakon”* (B3). Mindezek alapján az mondható el, hogy a kárpátaljai magyar vállalkozók nemcsak informális etnikai kapcsolati tőkében, de alapvetően kapcsolati tőkében is igen szegények. Így ezeket a kapcsolatokat nem is tudják üzleti célból mozgósítani. Fontos ugyanis leszögezni, hogy a kapcsolatok relevanciájáról/hasznosítható kapcsolati tőkéről csak bizonyos vállalkozásméret felett beszélhetünk. A vizsgált vállalkozások többsége azonban családi vállalkozásként működik, amelynek fő mozgatórugója a kényszeredettség, emellett igen erőforráshiányosak, nemcsak az etnikai alapú, hanem általában a kapcsolati tőkéjük is szegényes, és ezeket a kapcsolatokat nem tudják üzleti céllal mozgósítani.

Mindez negatívan befolyásolja a magyar vállalkozások versenyképességét a kárpátaljai (és ukrainai) gazdasági szférán belül. A magyar üzletemberek egyrészt nem tudják kihasználni az egymással való gazdasági együttműködés előnyeit: gyorsabb információáramlás, közös fellépés a tárgyalási pozíciók javítása vagy az eladási ár optimalizálása érdekében. Másrészt a kárpátaljai magyar vállalkozók zárt közösséget alkotnak, akik a kisebbségi létből eredő frusztrációjuk, a nyelvi korlátaik miatt nem vagy csak nagyon nehezen nyitnak a többségi társadalom irányába is. Az ukránoktól való elzárkózás, ezáltal a szűk gazdasági látókör pedig hátráltatja további fejlődésüket, emiatt nem tudnak betörni az országos piacokra sem. Az ukrainai pia-

coktól való szeparálódás a felvevőbázis beszűkülését, az ukrán vállalkozói körökből való kiesés pedig a potenciális üzleti partnerek körének zsugorodását determinálja. Az ukrán vállalkozói környezet alacsony szintű ismerete, a tapasztalatcsere hiánya pedig a kapcsolati tőke hiányát is előidézi.

A vizsgált magyar vállalkozók körében tehát hiányoznak azok a bridging típusú gyenge kötések, amelyek hozzájárulhatnának a szélesebb ukrán vállalkozói környezet jobb megismeréséhez és az abban való versenyképes részvételhez. Ezáltal nem érvényesül a kárpátaljai magyar vállalkozók azon hídszerepe sem, melyet az Orbán–Szántó (2005) szerzőpáros áthidaló társadalmi tőkeként definiált, és amely elősegíti a kultúrák közötti gazdasági (és nem csak gazdasági) kapcsolatépítést a többségi és a kisebbségi társadalom között. Granovetter (1973) megállapításaival egyetértve, a Beregszászi járás magyar vállalkozóinak törekedniük kellene a kapcsolati egyensúlyok megtartására, vagyis egy olyan rendszer kialakítására, ahol együttműködnek ugyan az etnikai csoporton belül, kihasználva a hálózatosodás előnyeit, de nyitottak a tágabb gazdasági környezettel való kooperációra is.

A kutatás további fontos megállapítása, hogy a kárpátaljai magyar vállalkozók körében jelentősen átalakult az etnikai alapon szerveződő formális kapcsolatok szerepe. Ugyanis míg korábban csak ritkán vagy egyáltalán nem fordultak magyar vállalkozói vagy egyéb szakmai szervezetekhez, addig mára formális etnikai kapcsolataikra támaszkodva számos vállalkozást alapítottak, vagy fejlesztették meglévő cégüket, köszönhetően a magyarországi támogatásoknak, elsősorban a 2016-ban elindított Egán Ede Gazdaságfejlesztési Program pályázatainak. Ez jelentős mértékben növelte a vállalkozói tevékenység vonzerejét a kárpátaljai magyarok körében. Az említett program, valamint a magyar állam Kárpátaljára érkező további támogatásai révén pedig megfigyelhető egy formális alapon szerveződő, egyfajta transznacionális etnikai tőke kibontakozása, mely számos gazdasági előnyhöz juttatja a kárpátaljai magyarokat.

A fent bemutatott eredmények alapján a Beregszászi járás magyar vállalkozóiról a 4. táblázatban feltüntetett SWOT-analízis⁸⁷ adható, amelyből kiderül, hogy milyen jellemzők gyengítik őket, és miket használnak vagy potenciálisan használhatnak erőforrásként. A jellemzők mentén pedig láthatóvá válnak az egyéni különbségeken túlmutató regionális sajátosságok is, amelyek a stratégiaalkotás, az erőforrásokallokálása során is megfontolandók.

⁸⁷ Gazdasági elemzések gyakran használt módszere, amelynek elnevezése a négy cella tartalmának angol megfelelőinek kezdőbetűiből ered: strengths, weaknesses, opportunities, threats.

4. táblázat: A Beregszászi járás magyar vállalkozóinak SWOT-analízise

<i>Pozitív</i>	<i>Erősségek</i>	<i>Lehetőségek</i>
	Informális kapcsolatok megléte	Fejlesztési források (magyarországi támogatások) → gazdasági előnyök a többségi vállalkozókkal szemben
	Kedvező földrajzi adottságok (turizmus, mezőgazdaság, uniós határok közelsége)	Transznacionális (formális) etnikai kapcsolati tőke kibontakozása
	Gazdálkodás hagyománya	Bővülő kapcsolatrendszerek (integrálódás előnyei)
		Szakképesítés erősítése (szakemberképzés)
		„Hídszerep” erősítése (áthidaló társadalmi tőke felhasználása)
<i>Negatív</i>	<i>Gyengeségek</i>	<i>Veszélyek</i>
	Kedvezőtlen vállalkozói ökoszisztéma, (korrupció, tőkeszegénység, elavult infrastruktúra, állami támogatások hiánya, permanens gazdasági válság)	Fokozódó bezárkózás (piacok beszűkülése, üzleti partnerek körének zsugorodása → fejletlen kapcsolati tőke)
	Alacsony vállalkozói aktivitás, vállalkozás hagyományának hiánya	Elhúzódó geopolitikai válság, háború (állami és egyéb támogatások hiánya, gazdasági-politikai instabilitás, fokozódó elvándorlás * szakemberhiány)
	Kényszervállalkozás → szakértelem és innováció hiánya → együttműködés hiánya → kapcsolati tőkében való szegénység	Az erőforrások nem megfelelő/nem hatékony felhasználása
	Hiányos nyelvtudás → együttműködés hiánya → kapcsolati tőkében való szegénység	
	Zárt vállalkozói szerkezet → együttműködés hiánya → kapcsolati tőkében való szegénység	

Saját szerkesztés

Fontos megjegyezni, hogy az Egán Ede Program által valamelyest felerősödött ugyan az etnikai kapcsolatok szerepe a kárpátaljai magyarság körében, a magyar állam által létrehozott lehetőségstruktúrák révén felélénkültek a magyar–magyar kapcsolatok, és az etnicitás társadalmi tőkévé vált, amely összeköthet egymással érintkező, atomizált magyar kisvállalkozókat a piacon; de ezek hálózatosodására hosszú távú stratégiák szükségeltetnek, melyekhez elengedhetetlen a megfelelő szaktudás és koncepcionálisan átgondolt, további erőforrások hozzárendelése is. Mindezt tovább nehezíti a permanens ukrajnai gazdasági-politikai instabilitás, az elhúzódó háborús cselekmények, valamint az egyre erősödő kivándorlás is.

3.3. „A KAPCSOLATOK MINDENHOL JÓL JÖNNEK”: AZ ETNIKAI KAPCSOLATI TŐKE SZEREPE A CSEHORSZÁGI UKRÁN VÁLLALKOZÓK BEFEKTETÉSI TEVÉKENYSÉGÉBEN ÉS VÁLLALKOZÁSAIK TÉRSZERVEZŐDÉSÉBEN

A társadalmi tőke különböző megközelítése, annak társadalomra és gazdaságra gyakorolt hatása a kurrens tudományos viták gyakori tárgyát képezi. Különösen igaz ez a társadalmi (és ezen belül a kapcsolati) tőke migrációs folyamatokban betöltött szerepére (Hotchkiss, Rupasingha 2018; Portes 2014; Portes, Vickstorm 2015; Putnam 2007), ugyanis a migráns közösségekben a társadalmi tőkének fokozott jelentősége van az egyéb tőkefajták (mint például a pénzügyi vagy a kulturális) korlátozott elérhetősége miatt (Flap et al. 1998; Sik 2012). A kapcsolatok szerepe tehát ott erősödik fel, ahol nincsenek egyéb erőforrások. A nemzetközi szakirodalomban konszenzus van azon a téren, hogy a társadalmi tőke a vállalkozások egyik alapvető erőforrását jelenti, és ezalól nem képeznek kivételt a migráns vállalkozások sem, legyen szó egyéni vagy etnikai alapú gazdasági tevékenységről (Light, Gold 2000).

Csehország – a közös történelmi tapasztalatok, a két évtizedes közös államkeret, a viszonylagos földrajzi közelség, a nyelvi és kulturális hasonlóság és a jelentős bérkülönbségek okán – több mint három évtizede a kárpátaljaiak (és ukrainaiak) egyik legvonzóbb munkavállalási és továbbtanulási célpontja (14. ábra). Ennek eredményeként évek óta az ukránok alkotják a legnagyobb számú kisebbséget Csehországban, ahol jelentős részük aktív gazdasági tevékenységet is folytat. 2021 végén csaknem 25 000-en rendelkeztek vállalkozói engedéllyel, ez összlétszámuk 25%-át jelentette. Továbbá több mint 12 000 ukrán érdekeltségű vállalkozás működött az országban.

Jelen kutatás az etnikai kapcsolati tőke szerepét vizsgálja a Csehországban tevékenykedő ukrán vállalkozások működésében és azok térbeli szerveződésében. Az előző esettanulmányokban az etnikai kapcsolati tőke vizsgálatok leginkább a bizalom és az együttműködés aspektusára koncentráltam. Ezen kutatás során – allochton közösséget vizsgálva – a kölcsönös szolidaritásra és a segítségnyújtásra is kitérek, ugyanis az empirikus kutatások szerint utóbbi kettőnek a migráns közösségekben van relevanciája. A kutatásomban vizsgált vállalkozásokra mint migráns vállalkozásokra tekintek, amelyeket a szakirodalom úgy definiál, mint meghatározott társadalmi-kulturális háttérrel és közös migrációs tapasztalatokkal rendelkező migráns személyek által működtetett üzleti tevékenység (Sahin et al. 2007).

Az ukrán vállalkozók társadalmi tőkéje és gazdasági tevékenysége azonban némileg különbözhet a Csehországban élő más etnikai csoportok üzleti tevékenységétől (Kovály, Čermáková 2016). Feltételezésemet arra alapozom, hogy a posztszocialista országokban – így Ukrajnában is – a társadalmi tőke olyan formái is léteznek, amelyek alapja a nem komunitárius (nem közösségelvű) vertikális kapcsolati rend-



14. ábra: A kárpátaljai Rahó és Prága között közlekedő buszjárat

A járat a kutatás időpontjában hetente többször indult a hegyvidéki Rahó településről, ez jól szemlélteti az ukrán vendégmunkások jelentős számát Csehországon belül.

Fotó: Kovály Katalin

szer (Åberg 2000).⁸⁸ Ez a nem közösségelvű kapcsolati rendszeren alapuló társadalmi tőke megakadályozza a kölcsönös bizalom létrejöttét, amely a társadalmi (és a kapcsolati) tőke kialakulásának alapvető feltétele (Åberg 2000; Light, Gold 2000). Éppen ezért a Csehországban élő ukrán vállalkozók társadalmi tőkéjének vizsgálata során kitérek annak pozitív és negatív aspektusaira is.

⁸⁸ Ezzel szemben a közösségelvű (kommunitárius) társadalmi tőke horizontális kapcsolati hálókra épül (Åberg 2000).

3.3.1. Ukrán állampolgárok Csehországban

3.3.1.1. AZ UKRÁN ÁLLAMPOLGÁROK MIGRÁCIÓJA

A Szovjetunió széthullását követően mély gazdasági depresszió jellemezte Ukrajnát, amely a 2000-es évek fellendülési hullámának kivételével ma is megfigyelhető az országban. A függetlenedés után a kőolaj és a földgáz ára a többszörösére emelkedett, nőtt az infláció mértéke, a feldolgozóipar termelése jelentősen visszaesett, miközben az állami béreket visszatartották, a munkahelyek tömeges megszűnése miatt a munkanélküliségi ráta pedig magasan az európai átlag fölött maradt (Markov et al. 2009). Ennek hatására ukrán állampolgárok milliói hagyták el az országot, az egyik legjelentősebb bevándorló csoportot képezve Európában már a 2022 februárjában kirobbant orosz–ukrán háború előtt is. Franck Düvell 2006-ban megjelent tanulmányában Európa Mexikójának nevezte Ukrajnát, utalva a nagyszámú ukrán illegális migrációra és az alacsony képesítést igénylő munkavállalásra az EU országain belül (ez a mexikói bevándorlókra jellemző az USA-ban). Az ukránok számára a legfőbb migrációs célpont évtizedekig Oroszország volt (2022 előtt több mint hárommillió ukrán állampolgár élt az országban), ez elsősorban a közös történelmi múlttal és a közös nyelv használatával, valamint a két ország közötti vízummentességgel volt összefüggésbe hozható (Kovály 2016; Kravcsuk 2014).⁸⁹ Jelentős ukrán közösség él az USA-ban, Kazahsztánban, Németországban, Fehéroroszországban, Lengyelországban, Olaszországban, Csehországban, Spanyolországban, Görögországban, valamint Izraelben is. A Nemzetközi Migrációs Szervezet (IOM) adatai szerint 2021-ben csaknem hatmillió ukrán állampolgár élt Ukrajna határain kívül, ez az ország lakosságának 13,4%-át jelentette. A 2022. február 22-én kirobbant orosz–ukrán háború pedig új szintre emelte a migrációt, csak azóta 6,5 millióan menekültek el Ukrajnából.

A Szovjetunió széthullását követő gazdasági válság, a munkahelyek megszűnése következtében egyre fokozódott a munkavállalási célú migráció is. A külföldi munkavállalás egyre szélesebb körökben vált az ukrainai családok fő vagy egyedüli pénzügyi erőforrásává (IOM 2016). Egy Ukrajnában végzett kutatás szerint 2017-ben az országon kívül dolgozó ukrán állampolgárok száma 1,3 millió főre volt tehető (a munkaképes lakosság 4,5 %-a) (Malinovska 2018), ám a Gazdasági Stratégiai Központ (Centre for Economic Strategy 2018) szerint ez a szám jóval magasabb, négy-
millió fő volt.⁹⁰ A 2014-ben kibontakozó kelet-ukrajnai fegyveres konfliktus, vala-

⁸⁹ A 2014-ben kibontakozó kelet-ukrajnai fegyveres konfliktus hatására az ukránok Oroszországból való migrációja mérséklődött ugyan, de még mindig jelentős volt.

⁹⁰ A különböző statisztikákban megjelenő nagyarányú eltérésnek két oka lehet: egyrészt a legtöbb migráns munkavállaló nem állandó jelleggel, csupán periodikusan tartózkodik külföldön, így számuk pontos meghatározására nincs lehetőség. Másrészt a statisztikák sem kezelik egységesen a munkamig-

mint az országban uralkodó és egyre mélyülő gazdasági válság pedig tovább növelte azok számát, akik a külföldi munkavállalást választották. 2022 elején a külföldön dolgozó ukrán állampolgárok száma a legszerényebb becslések alapján is 2,5–3 millió fő körül lehetett. 2022 után, az orosz–ukrán háború kitörésével a munkavállalási célú migráció – érthető módon – tovább erősödött (Bondar, Haniukov 2023).⁹¹

Az ukrán munkaerő-migrációnak több évtizedig jellemzően két iránya volt: a „keleti” (többnyire Oroszország) és a „nyugati” (többnyire az EU országai). Annak ellenére, hogy 2014-ben megromlott Ukrajna és Oroszország diplomáciai viszonya, összességében még mindig utóbbiban vállaltak a legnagyobb számban munkát az ukránok: a vendégmunkások 29%-a itt dolgozott. Meg kell azonban jegyeznünk, hogy Oroszország szerepe egyre csökkenni látszik, szemben az EU országaival. Ennek oka nem csupán a két ország között fennálló rossz viszonyban keresendő, de az orosz rubel gyengülésében is, amely már a 2022-ben kirobbant orosz–ukrán háború előtt is csökkentette az orosz munkaerőpiac népszerűségét (Józwiak 2016). 2022 elején a legtöbb ukrán állampolgár már nem Oroszországban, hanem Lengyelországban dolgozott. Míg utóbbiban a külföldön dolgozó ukrán állampolgárok 39%-a, addig Oroszországban 26%-a vállalt munkát. További 9% Csehországban, Olaszországban pedig 11% (Bondar, Haniukov 2023).⁹²

A „keleti” munkaerő-migráció leginkább a szezonális munkavégzésre irányul, szereplői főként férfiak, akik alacsony végzettséggel és nyelvtudással rendelkeznek, és többnyire az építőiparban és a mezőgazdaságban vállalnak munkát (Miklovda, Pityulich 2013). A „nyugatiban” a magasabb képesítéssel rendelkező, fiatalabb korosztály tagjait találhatjuk meg, azonban itt is egyre inkább jellemző a

rások fogalmát – némelyek csak azokat az ukrán állampolgárokat sorolják ebbe a kategóriába, akik külföldön dolgoznak, ámde periodikusan vissza-visszatérnek szülőföldjükre, míg mások azokat az állampolgárokat is, akik Ukrajnában születtek, azonban tartósan külföldön dolgoznak és/vagy élnek (lásd még: Kovály 2016). Az orosz–ukrán háború kitörését megelőzően az ukránai munkaerő-migrációval kapcsolatban három nagyszabású reprezentatív kutatást végeztek Ukrajna Állami Statisztikai Hivatalának megbízásából: 2008-ban, 2012-ben és 2017-ben. A kutatásokban azok a munkaképes korú nők (15–54 év) és férfiak (15–59 év) vettek részt, akik 2005–2008, 2010–2012, valamint 2012–2017 között legalább egyszer jártak külföldön munkavállalás céljából. A három kutatás eredményei között nem volt jelentős különbség: 2008-ban a külföldön munkát vállaló ukránok számát 1,5 millió főre, 2012-ben 1,2 millió főre, 2017-ben pedig 1,3 millió főre becsülték. Azonban ezeket az adatokat sem tekinthetjük pontos számoknak, hiszen a kutatásba nem kerültek bele például azok a személyek, akik a vizsgálati periódusok előtt hagyták el Ukrajnát (Malinovska 2018).

⁹¹ 2023 elején az EU országaiban regisztrált négymillió ukrán menekültből egymillióan voltak munkavállalók (Bondar, Haniukov 2023).

⁹² Magyarország leginkább a kárpátaljai magyarok és ukránok számára jelent perspektívát munkavállalás céljából, főként az egyszerűsített honosítási eljárással megszerezhető magyar állampolgárság és ezzel együtt a magyar útlevél birtokában (bővebben lásd: Eröss et al. 2018; Tátrai et al. 2016), de a magyar állami intézkedések miatt 2017-től a belső-ukrajnaiak körében is egyre népszerűbbé vált Magyarország (Kovály, Ferenc 2022).

korosztályok és a foglalkoztatási ágazatok kiszélesedése, a szezonális mezőgazdasági munkálatok (főként Lengyelország és Szlovákia), az építőiparban és a szolgáltató szférában való munkavállalás erősödése. A nemek szerinti eloszlás a „nyugati” csoportban többnyire kiegyenlített. Kivételt képez ezalól Olaszország, ahol leginkább a nők vállalnak munkákat: háztartásvezetést, idősek ápolását stb. (Bondar, Haniukov 2023; Kovály 2016).

A legnagyobb, munkavállalás céljából való mobilitási hajlandóságot 2022 előtt Ukrajna nyugati megyéi mutatták: a külföldön dolgozó ukránok 69,4%-a származott ezekről a területekről (főleg a lemergi, a ternopili és az ivano-frankivszki megyékből). A többi megyében a munkaerő-migráció intenzitása jóval alacsonyabb volt: a déli megyékben 8,6%, a keleti megyékben 6,8%, míg az északiakban 6%-ot tett ki (Malinovska 2018). Ha népességarányosan vizsgáljuk meg az ukrán állampolgárok munkamigrációjának eloszlását, akkor Kárpátalja és Csernivci megye mindig is messze kiemelkedett a többi ukrán oblaszty közül. Mindez Ukrajna régióinak fejlettségbeli különbségeivel, az EU-s határok közelségével, továbbá a meglévő migrációs hálókkal és kulturális kapcsolatokkal hozható összefüggésbe.

3.3.1.2. AZ UKRÁN ÁLLAMPOLGÁROK CSEHORSZÁGBA VALÓ MIGRÁCIÓJA

Az elmúlt évtizedekben a Cseh Köztársaság egyre népszerűbb célországgá vált a kelet-közép-európai országok között (Drbohlav, Valenta 2014). Az országban élő migránsok legnagyobb részét 2021 végén a szláv nyelveket beszélők tették ki, azon belül is az ukránok (a migránsok 30%-a), a szlovákok (17%), az oroszok (7%) és a lengyelek (3%), ám az utóbbi években jelentős számú vietnámi bevándorló is érkezett Csehországba: 2021 végén a migránsok 10%-a (CsSH 2023).⁹³

Az Ukrájnból Csehországba történő migrációs folyamatokat négy fő periódusra bonthatjuk. 1917 előtt az ukrán intelligencia politikai okokból történő kivándorlása zajlott le (akik elsősorban Prága és a Habsburg Birodalom osztrák nagyvárosaiban telepedtek le), melyet a két világháború közötti háborús menekültek áttelepülésének hulláma követett (Leontyeva 2011; Zilynskyj 1995). Ebben az időszakban számos ukrán kulturális társaság jött létre Csehország határain belül: ukrán újságok, iskolák, politikai egyesületek alakultak a cseh állam segítségével, amelyek komoly erőfeszítéseket tettek a menekültek integrációjának érdekében. A harmadik korszakban a második világháború alatti és utáni kényszerű lakosságcsere, áttelepítések zajlottak. A kommunista éra alatt az ukrán diaszpóra tagjai erőteljesen asszimilálódtak a többségi társadalomba, megszüntették a Csehországban működő ukrán társa-

⁹³ A Csehországban élő vietnámiak többnyire etnikai alapon működő családi vállalkozásokat üzemeltetnek.

dalmi-kulturális szervezeteket; azokat csak a rendszerváltás után, az 1990-es évek elejétől kezdték el újjáéleszteni, amikor is a Szovjetunió széthullását követően egy újabb intenzív bevándorlási hullám vette kezdetét (Horeč 1994; Leontiyeva 2016). Az ukrán munkaerő- és egyéb migráció soha nem látott méreteket öltött. Az újonnan létrejött független Ukrajna állampolgárai tömegesen hagyták el a politikailag és gazdaságilag gyenge lábakon álló országot, és kerestek munkát annak határain kívül, többek között Csehországban is. Az évtizedek óta Csehországban élő jelentős számú ukrán közösség pedig „húzóerőként” szolgált további ukrán migránsok bevándorlásához, elősegítve azok integrációját a befogadó ország társadalmába (Drbohlav, Valenta 2014). A 2014-ben kirobbant kelet-ukrajnai harci cselekmények hatására pedig tovább erősödött az egyébként is magas migrációs hajlandósággal bíró ukránok Csehországba való kivándorlása és ottani letelepedése, amelyet a 2022-es teljes körű katonai invázió tovább erősített.

Ezen mobilitási folyamatokban nem elhanyagolható a migrációs hálók szerepe, ugyanis a legtöbb ukrán cseh migrációs tapasztalatokkal rendelkező honfitársai, rokonai, barátai, ismerősei segítségével érkezik az országba (Drbohlav et al. 2001), akik társadalmi tőkéje fontos szerepet játszik a migrációhoz szükséges információk továbbításának folyamatában. Ezek az ismerősök közvetlenül vagy közvetve segítenek az újonnan érkezők munkakeresésében, lakáspiaci elhelyezkedésében vagy a különböző adminisztratív teendők elvégzésében (Leontiyeva 2011). Továbbá Csehország népszerűsége a liberális cseh migrációs politikának is köszönhető, ugyanis az 1990-es években itt jóval könnyebb volt munkát vállalni, mint a térség más országai-ban (például Lengyelországban vagy Magyarországon) (Leontiyeva 2016),⁹⁴ melynek hátterében elsősorban a felpörgő cseh gazdaság által megnövekedett (olcsó) munkaerő igénye állt.

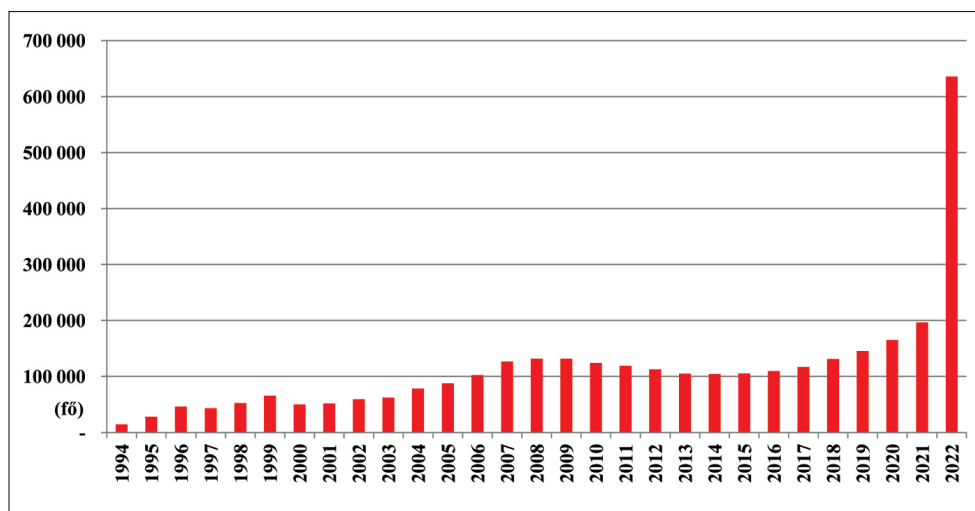
⁹⁴ Fontos megjegyezni, hogy 2008-ban a Csehországban foglalkoztatott ukránok túlnyomó többségének (91%-ának) már nem volt szabad hozzáférése a cseh munkaerőpiachoz. Hivatalos munkavállalási engedélyt kellett igényelniük, melyet legfeljebb egy évre kaphattak meg, konkrétan meghatározott régióhoz, munkáltatóhoz és munkahelyi pozícióhoz kötve. Ezután a munkavállalási engedéllyel rendelkező ukrán állampolgároknak tartózkodási engedélyt kellett igényelniük. A cseh gazdasági fellendülés éveiben (2004–2008) az ukránok alkották a cseh munkavállalási engedéllyel rendelkezők túlnyomó többségét. Azonban a gazdasági recesszió kezdetén Csehország meglehetősen szigorú korlátozásokat vezetett be, melyek nem csak az újonnan érkező vendégmunkásokat érintették, de a már az országban lévőkre is kiterjedtek. Az új rendelkezések a cseh és az európai uniós állampolgárok foglalkoztatásának előnyben részesítését szorgalmazták a harmadik országból (így Ukrajnából) érkező állampolgárokkal szemben. 2012-ben némileg enyhültek ezek a szabályozások, melyek főként a szakképzetlen munkaerő alkalmazására irányultak. 2014 nyarán a Cseh Köztársaság bevezette az úgynevezett *munkavállalói kártyát* (*Zaměstnanecká karta*), mely lényegében egy munkavállalás céljából történő hosszú távú (két év) tartózkodási engedélyt jelent (Schroth et al. 2016). Ennek birtokában a bürokratikus folyamatok lényegesen egyszerűsödtek, ugyanis a munkavállalónak nem szükségeltetik külön-külön munkavállalási engedélyért és tartózkodási engedélyért is folyamodnia (Leontiyeva 2016). 2017 után pedig a vízumkényszer eltörlésével a munkavállalás is egyszerűbbé vált.

„Egyébként a cseh államnak is jól jöttek az ukrán vendégmunkások, mert a csehek nem végezték el azokat a munkákat, amiket az ukránok meg elvégeztek. Tehát olcsón megcsinálták, ezért szemet hunytak [a csehek] a rengeteg illegális tartózkodás fölött. Az ukránok betöltötték azt a rést, amire a csehek még magasabb fizetésért sem hajlandóak: építettek, takarítottak, a földeken dolgoztak. Ezt csinálják mondjuk ma is.” (C5)

A statisztikai adatok alapján elmondható, hogy az 1990-es évek eleje óta az ukrán állampolgárok Csehországba való beáramlása folyamatosan nőtt (15. ábra). Kivételt a 2000-es év képezett, amikor is az ukrán állampolgárok részére bevezették a vízumkötelességet a Csehországba való átlépéshez (Vašík et al. 2009). Az Ukrajnából érkező migránsok száma ezután 2008-ig gyors ütemben növekedett, azonban a globális gazdasági recesszió negatívan érintette a cseh gazdaságot is, ennek hatására számuk jelentősen visszaesett (Leontiyeva 2016). Adatközlőim elmondása szerint abban, hogy a válságot követően kevesebb ukrán érkezett Csehországba, az is közrejátszott, hogy ebben az időben jelentősen növekedtek az illegális foglalkoztatás miatti büntetések, ezért a munkáltatók óvatosabbak voltak, emellett a vízumok hosszabbításának feltételeként kötelezővé tették a kötelező járulékok befizetését is (C9). A szigorodó szabályok és a szűkülő munkalehetőségek miatt kevesebb ukrán érkezett Csehországba, és többen tértek haza vagy vállaltak munkát más országokban.

A 2014-es kelet-ukrajnai fegyveres konfliktus és az annak következményeként felépő gazdasági válság hatására az ukránok csehországi migrációja újabb lendületre kapott, számuk évről évre emelkedett. A Cseh Statisztikai Hivatal adatai alapján 2021 végén csaknem 197 000 ukrán állampolgár élt Csehországban, a legnagyobb számú kisebbséget alkotva. A 15. ábra azonban jól szemlélteti, hogy a Csehországban élő ukránok száma 2022 végére robbanásszerűen megnőtt, és megközelítette a 636 000-et! Ez kétségtelenül az orosz katonai agressziónak és az ukrán állampolgárok tömeges külföldre menekülésének következménye.

Az ukránok migrációs motivációi 2022 előtt elsősorban gazdasági jellegűek voltak: legtöbbször munkavállalás céljából érkeztek az országba, de népszerűnek bizonyultak a továbbtanulással vagy a családegyesítéssel kapcsolatos attitűdök is (Schroth et al. 2016). A vándorlási folyamat mintázatai is jelentősen átalakultak az elmúlt két évtizedben. Míg korábban többnyire férfiak érkeztek Csehországba ideiglenes munkavállalás céljából, addig a 2020-as évek elejére a vendégmunkások több mint fele letelepedésért is folyamodott, és egyre több nő vett részt a migrációban. Egyre növekszik a magasan képzett ukrán munkaerő megjelenése is a cseh munkaerőpiacon (például orvosok, tanárok): az elérhető statisztikai adatok szerint a



15. ábra: A Csehországban élő ukrán állampolgárok száma (stock)

Saját szerkesztés a Cseh Statisztikai Hivatal adatai alapján

Csehországban élő ukránok 55,3%-a rendelkezik valamilyen képesítéssel (lás még: Schroth et al. 2016).⁹⁵

A Cseh Köztársaságban hivatalosan regisztrált ukrán bevándorlók jelentős hányada tehát aktív gazdasági tevékenységet folytat (vagy mint munkavállaló, vagy mint munkáltató). A hivatalos statisztikák szerint arányuk 2018-ban 70% körül mozgott, azonban ez nem fedi teljes egészében a valóságot, ugyanis e statisztikák nem tartalmazzák azon bevándorlókat, akiket munkáltatójuk hivatalosan nem jegyezt be a munkaügyi hivatalnál, és azokat sem, akik nem rendelkeznek legális vállalkozói engedéllyel (Leontiyeva 2016). Meg kell jegyezni azt is, hogy a 2022 után érkezett ukrán állampolgárok is aktív vállalkozói tevékenységet folytatnak, ugyanis a Cseh Hitelintézet adatai szerint 2023-ban 55 000 egyéni vállalkozót regisztráltak

⁹⁵ Leontiyeva (2014b) kutatásában azt elemzi, hogy a cseh munkaerőpiac milyen mértékben hasznosítja az ukrán munkamigránsok tudását, képességeit, és milyen pozíciókat foglalnak el az ukránok a cseh munkaerőpiacon. Eredményei szerint – összehasonlítva a végzettségi és a foglalkoztatási szinteket – jelentős mértékű humántőke-pazarlás figyelhető meg, az ukrán migránsok 22%-a túlképzett. Az ukrán munkavállalók általában a munkaerőpiaci kínálat legalsó szintjein helyezkednek el vagy kezdik meg a munkát, emellett az ukránok részesedése a legmagasabb az alacsony szintű foglalkozások között (hasonló következtetésre jutottak Drbohlav és szerzőtársai [2001] is). A vizsgálat szerint az ukrán migránsok 81%-a alacsony képzettséget vagy szakképzettséget nem igénylő munkahelyen dolgozik. Ezt Leontiyeva leginkább a csehországi munkavállalási engedélyek megszerzésének nehézségeivel hozta összefüggésbe.



16. ábra: A Csehországban élő ukrán állampolgárok területi elhelyezkedése

Csehországban, akik közül minden tizedik ukrán állampolgárságú volt. Az orosz–ukrán háború kirobbanása előtt ez az arány évente mindössze 1-2%-ot tett ki (www.informaceofirmach.cz).

Területi elhelyezkedésüket tekintve Csehország minden részén élnek ukrán állampolgárok, de természetesen a több munkalehetőséget kínáló nagyvárosokban számuk magasabb (16. ábra). A csehországi ukránok csaknem fele Prágában és annak vonzáskörzetében lakik, valamint a kiterjedt iparral és szolgáltató szférával rendelkező nagyvárosokban (Brno, Plzeň, Ústí nad Labem, České Budějovice, Pardubice), de népszerűek a fürdővárosok környékei (Karlovy Vary, Teplice) is. Az adatok alapján az is elmondható, hogy Csehország nyugati részében jóval több ukrán nemzetiségű személy él, mint a keleti járásokban (*okresekbek*),⁹⁶ utóbbiak esetében csak a nagyobb városok emelkednek ki. Mindez összhangban áll a Csehországon belüli fejlettségbeli különbségekkel (CsSH 2023).

Noha a legtöbb ukrán állampolgár – a többi csehországi bevándorlóhoz hasonlóan – Prágában és annak vonzáskörzetében, valamint a nagyvárosokban él, ez nem jelenti azt, hogy gettósodtak volna vagy etnikai enklávékat alkotnának (Vašík et al. 2009). A cseh fővárosban léteznek ugyan olyan körzetek, ahol az ukránok koncentráltabban élnek, de az empirikus kutatások azt bizonyítják, hogy mindez

⁹⁶ LAU 1. szintű közigazgatási egység Csehországban.

leginkább a körzetre jellemző olcsóbb lakáspiaci helyzettel vagy az ukránok munkahelyeinek közeli elhelyezkedésével hozható összefüggésbe (Leontiyeva 2016; Vašík et al. 2009).

3.3.1.3. AZ UKRÁNOK TÁRSADALMI TŐKÉJE

Írásomban többször hangsúlyoztam, hogy a megfelelő társadalmi tőkével rendelkező közösségek számos előnnyel rendelkeznek: gyorsabb gazdasági növekedést, jobb lelki/egészségügyi állapotot, valamint alacsonyabb bűnözési statisztikákat produkálnak (Putnam 2000). Ahogyan azonban arra Fukuyama is rávilágít (2001), a társadalmi tőke szintje igen nehezen mérhető.⁹⁷ A tudományos kutatásokban legtöbbször olyan kvantitatív mutatókat alkalmaznak, mint a társadalomba vetett bizalom vagy a korrupció szintje, továbbá a bűnözési statisztikákat és ezen mutatók országok közötti összehasonlítását. A bizalmat általában a társadalmi tőke integrális mutatójának tekintik, mivel az informális normák egy sorát tükrözi. Magas szintű bizalom esetén a társadalmi lét minden területe – a gazdaság, a politika, a jogrendszer – sokkal hatékonyabban működik, a társadalom tagjait szolgálja.

Voicu (2005) az európai országok társadalmi tőkéjének vizsgálata során rávilágított arra, hogy Ukrajnában a bizalom igen alacsony szintű: az emberek csupán 24%-a bíz meg egymásban, míg például a skandináv országokban ez az arány 62%, Közép-Európában pedig 40–45% között mozog. A kelet-közép-európai országok társadalmi tőkéjét összehasonlító kutatások is arra világítanak rá, hogy a vizsgált országok között Ukrajnában a legalacsonyabb a társadalmi tőke és azon belül a bizalom szintje (Ermolina 2017). Hasonló eredményre jutott Szereda (2013) is, aki Ukrajna és más európai országok társadalmi tőkéjét vizsgálva azt a következtetést vonta le, hogy az ukránok körében a legalacsonyabb az egymás iránti bizalom.

A kutatások arra is rávilágítanak, hogy Ukrajnában az intézményekbe vetett bizalom még alacsonyabb szintű. Egy 2011-ben Ukrajnában végzett szociológiai kutatás eredményeiből kiderül, hogy az ukrán állampolgárok alig több mint 5%-a bíz meg a társadalmi vagy civil szervezetekben (Bondarenko 2014). Az ilyen formális szervezetek iránti bizalmatlanság részben a szovjet rendszerben átélt negatív tapasztalatokra vezethető vissza: a Szovjetunióban számos civil/társadalmi szervezet működött, amelyekben a tagsági részvétel hivatalosan ugyan önkéntes volt, ám a legtöbb esetben mindez kényszerű cselekedeten alapult (Voicu, Basina 2005). Így még ha hasznos célokat és tevékenységeket képviseltek is ezek a szervezetek, a bürokrácia

⁹⁷ A társadalmi tőke mérését illetően két átfogó szemléletmód létezik. Az egyik a társadalmi csoportok és csoporttagok számát veszi alapul, míg a másik a bizalom és a civil szerveződések kiterjedését (Fukuyama 2000).

csak terhes folyamatokká redukálta az ezekben való részvételt, továbbá munkahelyük megtartása miatt sem maradhattak kívül e csoportosulásokon, így a tagok többsége felesleges, csupán formális kényszeredettségként élte meg azt. Éppen ezért a volt szovjet állampolgárok ma is úgy tekintenek a formális szervezetekben való részvételre, mint hasznosíthatatlan formalitásokra. Ezeket a bizalmatlansági jegyeket a társadalmi és egyéb szervezetekben való részvételt illetően a fiatal generáció is örökölte (Voicu, Basina 2005), és tetten érhattük a kárpátaljai magyar vállalkozók körében is.

A Kijevi Szociológiai Intézet 2017-ben végzett kérdőíves kutatása, melynek során 2036 állampolgárt kérdeztek meg Ukrajna valamennyi megyéjében az állami intézményekhez fűződő viszonyáról, hasonló eredményre jutott. A horizontális bizalom, azaz az interperszonális kapcsolatok szintje jóval magasabb volt a vertikális alapú, azaz az államba és a hivatalos intézményekbe vetett bizalom szintjénél.⁹⁸ Utóbbiak értéke kifejezetten alacsonynak mondható: a válaszadóknak csupán 6,2% bízott a bíróságokban, 6,9% a legfelsőbb tanácsban és 11,3% a hivatalban lévő kormányban (KNSzI 2018). Szintén hasonló eredményre jutottak a lengyelországi ukrán vendégmunkások vizsgálata során, amely arra világított rá, hogy az ukrán migráns közösség horizontális kapcsolatrendszerén alapuló társadalmi tőke jóval erősebb, mint a vertikális alapú intézményesített kapcsolati háló (Pachkovskii, Seleschuk 2022). Åberg (2000) azt jegyzi meg, hogy Nyugat-Ukrajna elsősorban a nem komunitárius/nem közösségelvű társadalmi tőkében gazdag. Fukuyama (1997) szerint pedig az olyan totalitárius kommunista államokban, mint például Kínában vagy a volt Szovjetunió országaiban (így Ukrajnában is) a társadalmi tőke alacsony szintje a vallási gyakorlatokba való kormányzati beavatkozásoknak tulajdonítható. Ennek tudható be az, hogy Ukrajnában az állami intézmények, a társadalmi és civil szervezetek, valamint az egymásba vetett bizalom szintje is igen alacsony. Mindezek alapján nem meglepő az sem, hogy az előző esettanulmányban bemutatott kárpátaljai magyar vállalkozók körében is csekély az egymásba és a formális intézményekbe vetett bizalom.

Jennings és Sánchez-Pagés (2017) a külső konfliktusok és a társadalmi tőke formálódásának összefüggéseit vizsgálva arra a megállapításra jutottak, hogy a külső veszélyek megléte növeli az egyes társadalmi csoportok kohézióját, és egy magasabb szintű társadalmi tőke kialakulását segíti elő, ez pedig különösen igaz a migráns közösségekre. Ugyanis minél inkább kitűnik egy migráns csoport antropometriai jegyeiben, kulturális, nyelvi, vallási szokásaiban, annál inkább kirekesztő vele a befogadó ország társadalma. És minél magasabb az elutasítás az egyes etnikai csoportokkal szemben, annál magasabb a szolidaritás mértéke adott csoporton belül (Jennings, Sánchez-Pagés 2017), így nagyobb esély van egy olyan társadalmi tőke kialakulására, mely a korlátozott szolidaritáson alapul. A Portes és Sensenbrenner

⁹⁸ A horizontális és a vertikális bizalom fogalmi meghatározásához lásd: Rose-Ackerman 2001.

(1993) által definiált korlátozott szolidaritáson alapuló társadalmi tőke kialakulásában az is fontos tényezőként van jelen, hogy milyen mértékű annak lehetősége, hogy a bevándorló társadalom el tud-e „menekülni” a kirekesztettség, az elutasítás elől. A szerzőpáros szerint minél kisebb ennek az esélye, annál valószínűbb a szolidaritás kialakulásának eshetősége.

Ha górcső alá vesszük a társadalmi tőke fejlettségét a Csehországban élő etnikai csoportok körében, rendkívül kiegyensúlyozatlan eredményre jutunk. Az empirikus kutatások ugyanis bebizonyították, hogy míg például a vietnámi közösség magasan fejlett, korlátozott szolidaritáson alapuló társadalmi tőkével rendelkezik, addig az ukránok társadalmi tőkéjének fejlettsége igen alacsony szintű (Bernard, Vašát 2015; Drbohlav, Dzúrová 2007; Grzymała-Kazłowska 2014). A társadalmi tőke sikeres felhasználásának jó szemléltetője a vietnámiak gazdasági sikere. A prágai élelmiszerüzletek legnagyobb hányadát a kis etnikai alapon működtetett vietnámi közösség birtokolja, és vállalkozásaik egyre bővülő tendenciát mutatnak. Sikerüket egyrészt az etnikai csoporton belüli vásárlóerő és a megbízható, ám olcsó vietnámi munkaerő biztosítja (a legtöbb esetben dolgozóik a család tagjaiból kerülnek ki, minimalizálva ezzel a tranzakciós költségeket), másrészt a korlátozott szolidaritáson alapuló társadalmi tőke felhasználása.

Ezzel szemben a Csehországban tartózkodó ukrán bevándorlók esetében az egymás iránti szolidaritás jóval alacsonyabb szintű, mint a vietnámiak körében. Ugyanis az ukránok külső jegyeikben, nyelvi és kulturális identitásukban sokkal közelebb állnak a cseh társadalomhoz, ebből kifolyólag az ukránok egymástól való függősége és az etnikai csoporton belüli hálózatok sűrűsége alacsonyabb, mint a vietnámi közösség esetében (Bernard, Vašát 2015). Ők kevésbé vannak egymásra utalva, mint a vietnámi migránsok, akik egy egynapos hazaúttal nem tudják megoldani a diszkrimináció előli elmenekülést. Tehát a csehországi ukrán migránsok körében a korlátozott szolidaritáson alapuló társadalmi tőke szintje alacsony, így bajba jutás esetén az egymásra való számítás mértéke is csekély. Hasonló következtetésre jutott Drbohlav és Dzúrová (2007) is, akik a Csehországban élő ukrán, vietnámi és örmény etnikai közösség jellemzőit hasonlították össze. Eredményeik alapján azt állapították meg, hogy míg az ukránok és az örmények sokkal nyitottabbak a befogadó társadalom felé, és igyekeznek beilleszkedni a cseh közösségbe, addig a vietnámiak jóval szeparáltabban élnek, ám sokkal magasabb szintű a segítségnyújtás és az egymás kisegítésére való hajlam, mint a másik két csoportnál.

Összességében tehát az mondható el, hogy a Csehországban élő ukránok körében a társadalmi tőke fejlettségi szintje igen alacsony, ugyanis körükben a bizalom és a korlátozott szolidaritás is fejletlen, így ezek bázisán a társadalmi tőke nem tud kialakulni.

3.3.1.4. EGY SPECIÁLIS TŐKEFAJTA: A NEGATÍV TÁRSADALMI TŐKE

Ahogyan az a bevezető részben is elhangzott, a Csehországban (és más nyugat-európai országban) élő ukránok társadalmi tőkéje némileg különbözhet a vizsgált országokban élő többi migráns csoportok társadalmi tőkéjétől. Feltételezésemet elsősorban Åberg (2000) megállapítására alapozom, amely szerint a posztszovjet térségben jelen van egy olyan társadalmi tőkefajta, amely nem közösségelvű, vertikális alapon szerveződő szívességsere-rendszeren alapul. Ez a vertikális alapú, nem kommunikatív társadalmi tőke megakadályozza a kölcsönös bizalom kialakulását, mely elengedhetetlen a kapcsolati hálózatok által nyújtott előnyök kiaknázásához is (Åberg 2000; Light, Gold 2000).

A bizalom és a kölcsönösség alapvető részei a társadalmi tőkének, azonban meglétük – az előnyök mellett (például munkalehetőségek könnyebb megtalálása, bürokrácia csökkentése) – negatív hatásokat is eredményezhet. Különösen igaz ez akkor, ha egy közösségen belül fizikai vagy verbális erőszakot alkalmaznak a tagokkal szemben, korlátozzák őket döntéshozatalukban, szabad akaratuk érvényesítésében (Light, Dana 2013). Jó példa erre az Åberg (2000) által említett speciális tőkefajta, mely nem etnikumspecifikus és főként nem bizalmi alapú, sokkal inkább kényszeren/kényszeredettségen alapuló szívességsere-rendszer, amely a formális intézmények működésébe is mélyen beágyazott, előjelét tekintve inkább negatív, a korrupció alapját képezi. Ennek a negatív társadalmi tőkének az érvényesülését érhetjük tetten azokban az ukránok körében elterjed gyakorlatokban, amelyek főleg az uniós csatlakozás előtt bontakoztak ki Csehországban, amikor építőipari munkások informális rekrutációja és illegális foglalkoztatása zajlott. Ezt a rendszert „*klienshálózatként*” (a nemzetközi szakirodalomban „*client system*”-ként) emlegetik, amelyben általában az ukrán vendégmunkások, (többnyire) ukrán közvetítők („kliensek”) és cseh munkaadók vesznek részt.

A hálózat az 1990-es évek elején megnövekedett ukrán munkaerő-migráció hatására kezdett kibontakozni, az (alapvetően) ukrán bevándorlók illegális foglalkoztatásának megszervezése érdekében (Čermáková, Nekorjak 2009). Felismerve a cseh piac irányából érkező fokozódó munkaerőigényt (főleg az építőipar ágazatában), valamint az ukrán migránsok munkavállalási szándékát és az ezekkel járó hivatali ügyintézés nehézségeit, a „kliensek” meglehetősen gyorsan kialakították hálózataikat. Meglévő kapcsolataikra, nyelvtudásukra és a cseh hivatali ügyintézésben való jártasságukra támaszkodva a vendégmunkásoktól kizsákmányolt díjak ellenében munkalehetőséget kínáltak számukra (általában szerződés nélkül), jobb esetben munkaszerződés megkötését is vállalták a munkaadó és a munkavállaló között.

Továbbá a szállást⁹⁹ és az utazást is ők szervezték meg, esetleg pénzügyi kölcsönt, lakcímet biztosítottak a munkavállalóknak.

Ebben a hálózati struktúrában a résztvevők alapvetően nem bíztak meg egymásban, viszont a kölcsönös előnyök jegyében működni tudott. Ugyanis az együttműködés mindkét fél számára hasznos volt: a „kliensek” pénzügyi haszonra tettek szert az általuk beszervezett és foglalkoztatott munkavállalók levont béréből, a munkavállalók számára pedig könnyebb volt elhelyezkedni a befogadó ország munkaerőpiacán, továbbá az adminisztrációs folyamatok is egyszerűbben zajlottak, mint egy legális munkahelyen (lásd bővebben: Čermáková, Nekorjak 2009).

A „klienshálózat” működése azonban inkább a negatív kapcsolati tőke aspektusaként fogható fel (Kovály, Čermáková 2016), ahol a megfélemlítés és a kiszolgáltatottság működteti az aszimmetrikus viszonyokat. Ugyanis a hálózat az ukrán maffia-rendszerre épült, ahol gyakori volt a megfélemlítés, az átverés, a zsarolás, a verbális vagy a fizikai erőszak alkalmazása. A munkavállalók alárendelt kapcsolatban álltak a „kliensekkel”, és egyes esetekben nem tudtak szabadon munkahelyet váltani, kilépni egy általuk már nem preferált munkakörből vagy hazalátogatni (Čermáková, Nekorjak 2009). Adatközlőim elmondása szerint gyakori volt az a jelenség is, miszerint nem kaptak bért, vagy csak jóval kevesebbet az előre megbeszélnél, és munkaszerződés híján ez ellen nem is tudtak fellépni. A Granovetter által is megfogalmazott „beágyazottság problémája” (1985) szerint az ilyen társadalmi struktúrákban a visszaélésekkel szembeni védelmet csupán a kölcsönös bizalom biztosítja. A bizalom ebben az esetben azon elvárások mentén alakul ki, hogy a csoporttal szembeni cselekedetek az adott csoportból való kizárással és a jövőbeni tranzakciók megvonásával jár. Amennyiben a gazdasági erőforrások ilyen tranzakciókon keresztül áramlanak, a csoportból való kizárás félelme erős, így ezek a típusú szankciók hatékonyan működni tudnak.

A rendszer körülbelül a 2000-es évek elejéig virágzott. Azonban Csehország uniós taggá válását követően a cseh hatóságok korrupcióellenes, valamint az illegális munkaerő visszaszorítására és az európai munkaügyi szabályozás betartására tett erőfeszítéseinek köszönhetően az etnikai közvetítéssel végbement, intézményes formák nem vertek mélyen gyökeret a cseh gazdaságban és társadalomban (Čermáková, Kohlbacher 2012). A szigorodó feltételek miatt a „klienshálózat” lassan formális vállalkozásokká intézményesült, és ezzel egyidejűleg fokozatosan veszítette el kizsákmányoló, korlátozó jellegét. Mára már leginkább mint munkaközvetítő vállalkozások vannak jelen a cseh munkaerőpiacon.¹⁰⁰ Fontos azonban megjegyezni azt

⁹⁹ Adatközlőim szerint ezek a szállások a legtöbb esetben korszerűtlenek és túlszűfoltak voltak, egy-egy szobában akár több, egymásnak teljesen idegen vendégmunkás is elszállásolásra került.

¹⁰⁰ Hasonló kizsákmányolóan alapuló rendszer ma is működik a nyugat-európai országokban (főként Csehországban és Lengyelországban) dolgozó ukrán munkavállalók és az ukrán közvetítő szellemek között, ezek azonban interperszonális kapcsolatokra épülnek, nem hálózatszerűen működnek.

is, hogy bár elindult egy „tisztulási folyamat”, az interjú beszélgetések során egyértelműen kiderült, hogy a vállalkozóknak ezen rétege ma is létezik. Ők azok, akik továbbra is áthozzák a „kényszerű klientelizmus” és a korrupció kultúráját Ukrajnából, nem tartják be az írott és a szóbeli megállapodásokat, stb. Bár a vállalkozók ezen csoportját (érthető okokból) nem sikerült megszólítani, így kevés részletet ismerünk, feltételezhető, hogy a gazdaság ezen szegmensében az etnikai kapcsolatok szerepe sokkal hangsúlyosabb. Ha párhuzamot vonunk az elméleti részben vázolt, Turner és Bonacich (2012) által a közvetítő kisebbségekre megfigyelhető jellemzőkkel (erős etnikai alapú közösségképződés a csoporton belül; a befogadó társadalom ellenségessége; közvetítő jelleg a gazdasági szolgáltatások szűk területén), a „klienshálózat” képviselőire mint közvetítő kisebbségre tekinthetünk. Ha pedig párhuzamot vonunk az etnikai vállalkozás fogalmával, mely „a közös nemzeti háttérrel, illetve közös migrációs tapasztalatokkal rendelkező társadalmi csoportok kapcsolatrendszere és rendszeres kölcsönhatásainak összességéként” határozta meg azt, valamint a „klienshálózat” jelenségével, ez alapján akár tekinthetjük ezeket az ukrán közvetítő vállalkozásokat etnikai vállalkozásoknak is.

3.3.2. *Az etnikai kapcsolati tőke szerepe a csehországi ukrán vállalkozások körében*

3.3.2.1. UKRÁN ÉRDEKELTSÉGŰ VÁLLALKOZÁSOK CSEHORSZÁGBAN

A kommunizmus időszakában, csakúgy, mint a többi kelet-közép-európai országban, Csehországban is megszüntették a magánvállalkozásokat, helyüket az állami kézben lévő tervgazdálkodásra épülő ipari objektumok vették át. A kommunista rezsim bukása után azonban gombamód nőttek ki az új privát kézben lévő gazdasági egységek, főleg a kis- és középvállalkozások szegmensében. A legdinamikusabb fejlődés az 1990-es évek elején volt tapasztalható, amikor a cseh gazdaság jelentős átalakulásokon ment keresztül. Az erőre kapott Cseh Köztársaságban egyre nagyobb igény merült fel új lakások, irodaházak stb. építésére és ezzel egy időben az olcsó munkaerőre (Čermáková, Kohlbacher 2012).

Felismerve a felpörgő cseh gazdaság növekvő munkaerőpiaci igényeit és a cseh munkaerőhiányt, valamint az ukránok egyre bővülő migrációs hálózatát és külföldi munkavállalás iránti érdeklődését (Čermáková et al. 2011; Kovály, Čermáková 2016), gyors ütemben kezdtek el megjelenni ukrán érdekeltségű vállalkozások is.¹⁰¹

¹⁰¹ Mindez megfelel az interakcionizmus elméletének, mely szerint a migráns vállalkozások a bevándorló csoportok általi kínálat és a helyi igények függvényében alakulnak (Light 2004; Razin, Langlois 1996).

A legtöbb csehországi ukrán vállalkozás tehát az 1990-es évek elején alakult, többnyire kis- és középvállalkozások formájában, amely vállalkozási forma ma is a legelterjedtebb körökben.

Adatközlőim elmondása szerint a legtöbb ukrán érdekeltségű cég munkaközvetítőként jelent meg a cseh gazdasági szintéren, és legfőként a mezőgazdaság, az építőipar és a szolgáltatóipar (ezen belül is éttermek, hotelek, irodaházak stb. takarítását végző vállalatok) számára szolgáltattak munkaerőt, melyeknek jelentős többsége ukrán állampolgár volt.¹⁰² Az ukrán vállalkozások ezen ágazati koncentrációja a *niche elméletével* magyarázható, mely szerint a migráns csoportok vállalkozásai olyan gazdasági tevékenységek köré szerveződnek, melyekben hatékonyan tudnak érvényesülni, és amely összeköthető a láncmigráció jelenségével is. Ahogy Várhalmi (2013: 93.) fogalmaz: „ha egy migráns csoport kiépített egy »híd főállást« valahol, akkor az új migránsok nem véletlenszerűen választanak célállomást, hanem kapcsolataik által vezérelve követik korábban érkezett társaikat. A migráció kockázatai — amik lényegében a kapcsolathányos és idegen kulturális társadalmi környezetből, a nyelvhasználatból vagy akár a tudás eltérő értelmezéséből fakadhatnak — így minimalizálódnak, az újonnan érkezők bevett minták alapján kezdik meg gazdasági tevékenységüket. Az első migránsok — különböző külső és belső tényezők által meghatározott — munkaerő-piaci jelenléte tehát az újonnan érkezők által folyamatosan erősödik, a specializáció elmélyül és idővel a migránsok kitöltik a rendelkezésre álló »teret«.”

2021-ben a Csehországban élő 197 000 ukrán állampolgár csaknem 25%-a rendelkezett vállalkozói engedéllyel (CsSH 2023). Ezenkívül 2022 elején több mint 12 000 olyan vállalkozást tartottak nyilván, amelyek tulajdonosai vagy alapítói ukrán állampolgárok voltak, 72%-ukat Prágában jegyezték be. Ezek túlnyomó többsége kis- és középvállalkozás (például 17. és 18. ábrák), nagyvállalatokat nem igazán találunk közöttük (CsSH 2023).

Az ukrán vállalkozások ágazati szerkezete a vizsgálat időszakában (2015) hasonló képet mutatott az 1990-es évekhez képest: a legtöbb bejegyzett vállalkozás a fent említett gazdasági szektorokhoz volt köthető, vagyis az építőiparhoz, a mezőgazdasághoz, a szolgáltatásokhoz (ezen belül is a szállodák, éttermek, irodaházak takarításával foglalkozó cégek dominálnak) és a turizmushoz (a fürdővárosok környékén).

Az általam megvizsgált csehországi ukrán migráns vállalkozások jelentős többsége úgynevezett kényszervállalkozásként jött létre. Adatközlőim többsége nem direkt befektetési céllal települt át Csehországba, legtöbbször vendégmunkásként érkeztek, hosszabb távú csehországi tartózkodás vagy letelepedés szándéka nélkül. Vállalkozást legfőképpen a fentebb említett, a Csehországban való legális tartózko-

¹⁰² Meg kell azonban említenem, hogy ezen vállalkozások közül sok szenvedte el a 2008-as gazdasági világválságot, főleg az építőipar területén, ugyanis a krízis ezt a szektort érintette leginkább (Čermáková, Kohlbacher 2012).



17. ábra: Ukrán tulajdonban lévő étterem
Prága belvárosában

Fotó: Kovály Katalin



18. ábra: Ukrán tulajdonban lévő, ukrán
termékeket árusító vegyesbolt Prágában

Fotó: Kovály Katalin

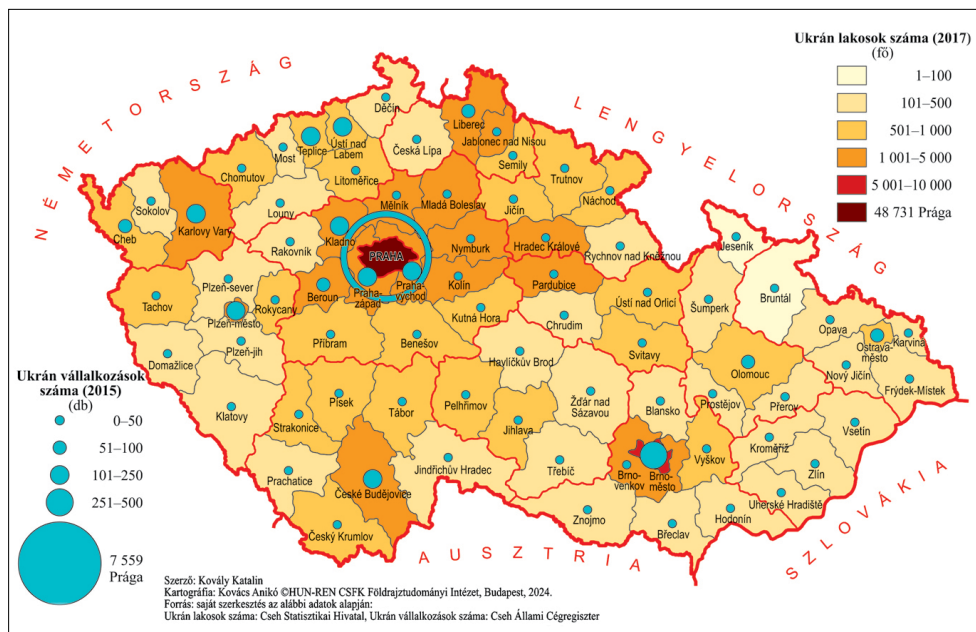
dás megteremtésének okán vagy egyéb alternatívák hiányában, a cseh munkaerőpiacon való sikertelen elhelyezkedés miatt hoztak létre. Csehországot a már az országban élő vagy dolgozó családtagjuk, barátjuk, ismerősük miatt választották, akik „előkészítették a terepet számukra” (C12). Mint ahogyan az a kárpátaljai magyar vállalkozások bemutatásánál is kifejtésre került, az ilyen kényszeredettségből alakult vállalkozások legfőbb hátrányát az jelenti, hogy résztvevői nem rendelkeznek kellő motivációval és megfelelő szaktudással ahhoz, hogy sikeres gazdasági tevékenységet tudjanak folytatni. Akadt azonban olyan adatközlőm is, aki kifejezetten befektetési céllal érkezett a Cseh Köztársaságba, a nyugodtabb gazdasági környezet reményében.

„2009-ben bezártam az utolsó vállalkozásomat is ott [Ukrajnában]... Mert ugye ott [Ukrajnában] nem lehet tisztán üzletelni, nincsenek törvények, nincs semmi. Van mindig valami probléma, amit meg kell oldani. Például mindig jönnek hozzád valami ellenőrzések. Ha kijönnek hozzád a tűzoltók rutinellenőrzésre, muszáj adni nekik valamit a zsebbe is, kávéra. És ezek a különböző ellenőrzések, a korrupciós nyomás... ebből lett elegendem... és ezért is szüntettem meg mindent Ukrajnában.” (C7)

A Prágai Ukrán Vállalkozók Klubjának tagjai szerint a 2014-es ukrán politikai-gazdasági válság után megelénkült azon vállalkozók jelenléte, akik pénzüket Kelet-Ukrajnából Csehországba „menekítették”, így egyre több valódi ukrán tőkebefektetés is megjelent.

3.3.2.2. AZ ETNIKAI KAPCSOLATI TŐKE SZEREPE A CSEHORSZÁGI UKRÁN VÁLLALKOZÁSOK MŰKÖDÉSÉBEN ÉS AZOK TÉRSZERVEZŐDÉSÉBEN

A vizsgálat időpontjában a Csehországban ukrán tőkével nyilvántartott vállalkozások térbeli elhelyezkedése igazodik a fent részletezett csehországi gazdasági igények kielégítéséhez. Az ukrán vállalkozások túlnyomó többsége (több mint 70%-a) Prágában (7559 cég) és annak vonzáskörzetében (353 cég) létesült. Ez azzal hozható összefüggésbe, hogy itt koncentrálódik a cseh ipar ereje, így itt van a legnagyobb igény az új építkezésekre és a különböző szolgáltatásokra is. Nagy számban találunk ukrán érdekeltségű vállalkozásokat a cseh fürdővárosok (Karlovy Vary [217 cég], Teplice [126 cég]) és a cseh nagyvárosok (Brno [385 cég], Plzeň [177 cég], Ústí nad Labem [148 cég]) környékén is (19. ábra). Az ukrán cégek földrajzi elhelyezkedését illetően külön érdemes megemlítenünk a cseh fővárost és környékét, ahol a Csehországban létesített ukrán tőkével rendelkező vállalkozások aránya (72%) és az országban élő ukrán közösség aránya (41,6%) jelentős eltéréseket mutat. Kutatásom alapján ennek két fő oka van: egyrészt itt fejlődött leginkább a gazdaság, itt volt a legnagyobb kereslet az építőipari vállalkozások tevékenységére (lakások, irodaházak stb.), másrészt e régióban adódtak a legkedvezőbb infrastrukturális és egyéb piaci feltételek a vállalkozásindításra és vállalkozásfejlesztésre (Kovály, Čermáková 2016).



19. ábra: Az ukrán érdekeltségű vállalkozások térbeli elhelyezkedése Csehországban

Így a ténylegesen működő (és nem csak az adminisztratív okok miatt létrehozott) ukrán vállalkozások jelentős része itt összpontosult. Ezt erősítették meg a fővárosban telephellyel rendelkező adatközlőim is, akik elmondása szerint főként e két tényező befolyásolta őket a prágai vállalkozás létesítése során.

Mint ahogyan az a 18. ábrán látható, a Csehországban bejegyzett ukrán érdekelt-ségű vállalkozások földrajzi elhelyezkedése többé-kevésbé korrelál a Csehországban élő ukrán bevándorlók földrajzi elhelyezkedésével. A kvantitatív eredmények alapján tehát azt a megállapítást tehetném, hogy az ukrán befektetők az ukránok lakta területeken keresik az üzleti lehetőségeket. A kvalitatív kutatás alapján azonban más eredményre jutottam:

- 1) egyrészt mivel ezek a cégek sokszor csupán adminisztratív okok miatt lettek létrehozva, ténylegesen nem végeznek gazdasági tevékenységet (ennek okairól részletes leírást adtam a fentiekben), ilyen formán a statisztikai adatok alapján megjelenített térképi ábrázolásból nem vonhatunk le messzemenő következtetéseket;
- 2) másrészt az interjúk kutatásomból az derül ki, hogy az ukrán migráns vállalkozók nem keresik a többi ukrán vállalkozóval az együttműködés lehetőségét; ennek okaira a következő alfejezetekben részletesen kitérek, az etnikai kapcsolati tőkének a bizalom, az együttműködés, valamint a kölcsönös segítségnyújtás és a szolidaritás aspektusaira fókuszálva.

Azonban fontos azt is megjegyezni, hogy a duális munkaerőpiac elméletének relevanciája itt is tetten érhető, ahol az etnikai hálózatok fontos szerepet játszanak. Noha az interjúk kutatásból az derül ki, hogy az ukrán vállalkozók nem keresik egymással a gazdasági kapcsolatot, sokszor a ráutaltság miatt nincs más lehetőségük, legalább az indulásnál/bejegyzésnél szükségük van ismerőseikre ahhoz, hogy a csehországi lehetőségekre rá tudjanak csatlakozni. Éppen ezért az új ukrán cégeket javarészt ott jegyzik be, ahol már volt a közelben ilyen vállalkozás, ukrán alapítói a közelben élnek. Később az üzleti tartalma megszűnik ezeknek a kapcsolatoknak, de az indulásnál mindenképp szükségük a mintakövetés, erre a fenti statisztikák egyértelmű bizonyítékok.

a) A bizalom aspektusa

Mint ahogy az az ukránok társadalmi tőkéjét bemutató részben kifejtésre került, Ukrajnában igen alacsony a társadalmi tőke szintje; ez elsősorban az egymás iránti és a formális szervezetek irányába vetett bizalom hiányának rovására írható. Ezt erősítették meg adatközlőim is, ugyanis az általam vizsgált vállalkozók körében a kölcsönös bizalom szintje igen alacsony az ukrán vagy akár más posztszovjet térségből származó személyek irányába. Interjúim alapján – más empirikus kutatásokkal (Åberg 2000) összhangban – az a következtetés vonható le, hogy mindez az otthon-

ról hozott negatív üzleti és más élettapasztalatokból ered. Sok ukrán vállalkozóban él még a Szovjetunió ideje alatt, valamint a rendszerváltás utáni első években erősen burjánzó maffiarendszer ténykedése, melynek működése erősen korlátozta őket. Ezen negatív hatások miatt az ukrán vállalkozók sokszor nagyobb bizalmat szavaznak cseh vagy más nyugat-európai üzletembereknek, mint saját honfitársaiknak, és szívesebben kötnek üzletet velük, félve az átverés vagy a kizsákmányolás lehetőségétől.

„Nem igazán szeretek üzletelni az ukránokkal. Ismerem a kultúrájukat és nem szeretnék kapcsolatba kerülni velük.” (C13)

Másrészt az Ukrajnában ma is széles körben elterjedt korrupciós és bürokratikus rendszer tapasztalatai is hozzájárultak e negatív attitűdök kialakulásához (Kovály, Čermáková 2016). Az ukrán bevándorlók célja egy békés és gazdaságilag prosperáló csehországi élet, mellyel adatközlőim elmondása szerint nem egyeztethető össze az ukrán üzleti hálózatokban való részvétel. Mindez érthető, ugyanis több interjúalanyom nyilatkozott úgy, hogy pont a korrupció, az illegális cselekedetekkel átszőtt ukrán gazdasági környezet elől menekült el Ukrajnából (C2, C6, C7, C8, C9, C14, C16).

„Nincsenek üzleti kapcsolataim Ukrajnában. Őszintén szólva attól a szar korrupciós rendszertől és attól a sok szemétségtől menekültem el, ami abban az országban [Ukrajnában] zajlik.” (C8)

Meg kell említenem a bizalom aspektusának egy másik oldalát is, mégpedig azt, ahogyan a cseh cégek, hatóságok, hivatalok, bankok stb. kezelik az ukrán vállalkozókat/vállalkozásokat. A nyugat-európai társadalomban kialakult egyféle negatív sztereotípiát az ukrán vállalkozói kultúrát illetően, amely előnytelenül bélyegzi meg az ukrán (és a posztszovjet térségből származó) üzletembereket, így sok esetben eleve hátránnyal indulnak egy cseh vagy egy nyugat-európai üzleti partnerrel szemben. Adatközlőim egybehangzó véleménye szerint velük szemben jóval bizalmatlanabban, mint egy hazai vagy egy másik nyugat-európai vállalkozóval szemben. Általánosságban véve interjúalanyaim nem tartották ezt különösebben hátráltató tényezőnek az üzleti tevékenységük során, azonban éreznek némi gyanakvó attitűdöt a cseh hatóságok felől. Véleményük szerint nekik jóval nagyobb erőfeszítéseket kell tenniük annak érdekében, hogy elnyerjék egy-egy bank vagy az adóhatóság bizalmát, mint cseh társaiknak: gazdasági stabilitásuk, hitelességük, valamint az elvégzett munka minősége és a piaci árai tekintetében.

„Az ukránokat jobban figyelik a cseh hatóságok. Mert tudják, hogy voltak azok a bizonyos kilencvenes évek, amikor a mieink [az ukránok] csináltak egy pár balhét, úgyhogy az ukrán cégeket nagyon figyelik, érted? Az adóhivatal is, meg más

hivatalok is. Nem kötnek amúgy beléd, ha mindent jól csinálsz, de többször behívnak, mittudom én... hogy akkor most ti mivel is foglalkoztok? Vagy akkor most kik is vagytok ti? Kamu a cég? Meg ilyenek...Ez szar érzés amúgy, de hát ez van.” (C15)

A bankok migránsokkal szembeni bizalmatlanságára számos kutatás is rávilágít, amelyek mellett érvelnek, hogy ezen negatív attitűdök miatt a migráns vállalkozások nehezebb fejlődési útvonalat járnak be, mint hazai társaik (Light 2004).

b) Az együttműködés aspektusa

Az általam vizsgált csehországi ukrán vállalkozók körében egyfajta extrovertált gazdasági irányultság figyelhető meg: ők elsősorban a csehekkel (vagy más nyugat-európaiakkal) való kooperációra törekednek, mintsem az ukránokkal való együttműködésre. Interjúalanyaim körében ugyanis az etnikai csoporton belüli gazdasági kooperáció és az erre való hajlandóság igen alacsony. Egyesek elmondása szerint még akkor sem keresik egymással (és más posztszovjet térségből érkezőkkel) a gazdasági lehetőségeket, ha mindez pénzügyi előnyökkel jár. Válaszadóim szerint ennek egyik legfőbb oka a csalástól és a kizsákmányolástól való félelem, amely egyenes következménye a bizalom hiányának, és a fentebb részletezett negatív tapasztalatokra vezethető vissza. Elmondásuk szerint mindez az írott és a szóbeli szerződések be nem tartásában, az elvégzett feladatok alacsony színvonalában, a határidők elmulasztásában manifesztálódik (C11, C12, C16). Továbbá adatközlőim úgy érzik, ha egy ukrán vállalkozóval kerülnek üzleti kapcsolatba, az visszahúzza őket abba a korrupcióval átszőtt rendszerbe, amelytől elmenekültek (C10). A honfitársakkal való üzleti kapcsolatok kerülése annak félelmével is magyarázható, hogy mindez összekötné őket a maffiával vagy más illegális tevékenységgel. A megkérdezett vállalkozók úgy nyilatkoztak, hogy ha kapcsolatba kerülnének más posztszovjet környezetből érkező vállalkozóval, óvakodniuk kellene a szovjet háttérből eredő kockázatoktól is. Azonban azt is meg kell említeni, hogy egyik adatközlőm sem tudott konkrét példákat felhozni az ukrán maffia Csehországban való tevékenységéről, így saját tapasztalataik sincsenek e téren.

Azt is fontos elmondani, hogy noha a mintában szereplő vállalkozások kis száma miatt nem vonhatunk le egyértelmű következtetést, valószínűsíthető, hogy a gazdaság bizonyos szegmensében – leginkább a fentebb említett ukrán érdekeltségű munkaközvetítő cégek között – létezik valamilyen etnikai alapú kooperáció. A vállalkozók deklarált célja lehet az ezen hálózathoz való menekülés, de ez sokak esetében még nem történt meg. Továbbá az Ukrajnából behozott vertikális klienteláris kényszerfüggőségi rendszerek fenntartása egyre költségesebb, mert a fenyegetést, az illegalitást stb. egyre éberebben büntetik. Ez az etnikai alapú bizalmat erősen erodálja, így nem marad elég erős kötődés ahhoz, hogy talaján kollektív etnikai elő-

nyök, társadalmi tőke jöhessen létre. Továbbá mivel a cseh társadalom nem kifejezetten kirekesztő, az ukrán vállalkozóknak összezárniuk sem szükséges a kisebbségi elnyomásból fakadó szorongatottság miatt. Az etnikumon belüli tranzakciós költségek tehát egy idő után nagyobbak lesznek annál, hogy érdemes legyen tartós etnikai alapú üzleti kapcsolatokat fenntartani.

Adatközlőim másik, népesebb tábora szerint ha az ukrán migráns vállalkozónak lehetősége van választani egy ukrán vagy egy cseh, esetleg más nyugat-európai országból származó partner között, utóbbi mellett teszi le a voksát, de nem zárkózik el teljesen az ukránokkal való üzleteléstől sem. Ezen adatközlők azonban kiemelik, hogy az ukránokkal való gazdasági együttműködést fenntartásokkal kezelik, és óvatosabbak a velük való üzletelés során (C13, C15).

„Hogyan működnek együtt az ukránok? Leginkább sehogy! Azokkal működnek együtt, akivel gazdaságilag jobban megéri.” (C7)

Egy másik fontos indoka a csehekkel való gazdasági kooperáció preferálásának a többségi társadalomba való integrálódás vágya (Drbohlav, Dzúrová 2007): úgy tekintenek a cseh vagy más EU-s vállalkozókkal való együttműködésre, mint az *„európai kultúrába való belépésre”* (C3). Drbohlav és Dzúrová egy 2007-ben végzett kérdőíves kutatása szerint a Csehországban élő ukránok többsége gyakran látogat haza, és szoros kapcsolatot ápol az otthon maradottakkal, vagyis tipikus transznacionalizációs mintákat követnek. Kutatásom alapján azonban mindez a mintámban szereplő, az ukrán bevándorlók többségétől általában magasabb társadalmi státuszban lévő ukrán vállalkozókról már nem mondható el. Berry (1994) akkulturációs modelljének értelmében – amely a bevándorló egyén származási csoportja és a befogadó társadalom közötti viszonyokat vizsgálja, és az asszimilációt, az integrációt, a szeparációt és a marginalizációt különbözteti meg – a Csehországban élő ukrán vállalkozók többsége leginkább az asszimiláció stratégiáját követi. Eszerint lemondtak az otthoni kultúrájukról, és elfogadták a befogadó ország kultúráját, elutasítva az etnikai közösségen belüli vállalkozás lehetőségét egy szélesebb, nem etnikai alapú gazdasági orientáció érdekében (Singh, DeNoble 2004).

„Úgy szeretnének élni, mint az EU-s állampolgárok, az EU-s értékek szerint. Talán azt gondolják, hogy könnyebb az integráció, ha az európaiakkal működnek együtt.” (C4)

Noha Csehország tradicionális migrációs célpontnak számít az ukránok körében, az etnikai alapon szerveződő intézményesített üzleti kapcsolatok is igen ritkák, azok leginkább a kulturális és társadalmi civil szervezetekre korlátozódnak. Csehországi vizsgálatom időpontjában az egyetlen kivételt a 2014-ben alapított Prágai Ukrán

Vállalkozók Klubja képezte, amelyet az ukrán–ukrán gazdasági kapcsolatok fejlesztésének, az ukrán vállalkozók csehországi és nemzetközi gazdasági piacokon való versenyképességének javításának, valamint a cseh–ukrán gazdasági együttműködések támogatásának érdekében hoztak létre¹⁰³ (C1, C2, C3). Annak ellenére, hogy a megkérdezett vállalkozók többsége még soha nem hallott a kezdeményezésről, látatlanban is negatív hozzáállást tanúsítottak a szervezet irányába, és inkább gyanakvással tekintettek rá; ez szintén jól példázza a formális intézmények iránti általános bizalmatlanságot.

„Még soha nem hallottam erről az egyesületről. De nem szeretnék csatlakozni hozzájuk, mert szerintem ez csak egy pénzmosás.” (C13)

A megkérdezett vállalkozók egyike sem tartotta fontosnak a Csehországban működő ukrán szakmai, civil vagy más szervezethez való csatlakozást, továbbá a hasonló cseh intézményekkel sem vették fel a kapcsolatot, nem voltak tagjai semmilyen hivatalos formációnak. Interjúim alapján az rajzolódik ki, hogy a bizalmatlanságon túl ez a kényszervállalkozások hátrányaként említett hiányos szaktudás és üzleti motiválatlanság eredménye is. A legtöbb vállalkozó mindössze „a túlélésre játszott”, hosszabb távú üzleti stratégia felállítása nélkül.

c) A kölcsönös segítségnyújtás és a szolidaritás aspektusa

Az általam megkérdezett ukrán vállalkozók körében a kölcsönös segítségnyújtás és a szolidaritás nem volt jellemző. Egyik válaszadóm sem tudott beszámolni olyan konkrét lépésről, amellyel ukrán honfitársán segített volna vállalkozása indításában vagy fejlesztésében. A szolidaritás elve nem érvényesült az alkalmazottak tekintetében sem. A vállalkozók többsége mindezt azzal indokolta, hogy a csehek alkalmazása az ukránokkal szemben sokszor előnyösebb: nyelvi kompetenciáik, helyismeretük, a cseh munkaerőpiacon való jártasságuk (például logisztikai feladatok, könyvelés, ügyféllel való kapcsolattartás) mind olyan tulajdonságok, amelyek alapján még akkor is őket preferálják, ha nekik magasabb munkabért kell kifizetniük.

Azok az adatközlőim, akik mégis ukrán honfitársaik foglalkoztatása mellett tették le a voksukat, azzal érveltek, hogy az ukránok teherbírása, alkalmazkodóképessége nagyobb, összehasonlítva a csehekkel vagy más etnikumúakkal. Ebben az esetben viszont nem beszélhetünk etnikai szolidaritásról vagy arról, hogy az ukrán munkaadó jobban megbízna az ukrán munkavállalóban. Itt leginkább csak arról van szó, hogy *„a vállalkozó tudja, hogyha ukránt alkalmaz, akkor ő [az ukrán munkavállaló]*

¹⁰³ A szerző tudomása szerint a szervezet azóta inaktívvá vált, 2022-ben azonban – hasonló célokkal – megalakult az Ukrán–Cseh Kereskedelmi Kamara (ukrcham.cz/uk/homepage-ua).

bevállalja a túlórákat, az éjszakai műszakot, a hétvégét és mindezt még jóval olcsóbban is, mint a csehek” (C15).

A Csehországban élő ukránok körében a kölcsönös szolidaritás és a segítségnyújtásra való hajlandóság inkább a magánéletben, a szoros családi, baráti közösségekben jellemző,¹⁰⁴ amelyek azonban nem (csak) etnikai alapon szerveződnek. A kisebb baráti közösségek az interperszonális kapcsolatok útján, nem pedig etnikai alapon formálódnak. Szinte mindegyik adatközlőm beszámolt arról, hogy a szűkebb baráti körükhöz cseh nemzetiségűek is (vagy csak csehek) tartoznak.

„Nem mondhatnám, hogy az ukránok valamiféle közös dolog felé orientálódnak, ami az egymásnak való segítségnyújtást illeti. Elég jól érzik ebben a [cseh] társadalomban magukat és viszonylag könnyen tudnak kommunikálni is a csehekkel. Sok ukránnak van cseh barátja is amúgy.” (C2)

Adatközlőim elmondása szerint a Csehországban élő rokonok, szűkebb baráti társaságok összetartanak ugyan, de a tágabb ukrán közösség tagjai nem igazán ismerik egymást, és nincs is meg az erre való igény. A Prágában működő ukrán hétvégi iskola munkatársai szerint az ott élő ukránokra nem jellemző az összetartás vagy az egymás iránti érdeklődés, és nem jellemző az etnikai alapú segítségnyújtás vagy a szolidaritás sem (C4).

Mindez alátámasztja a fentebb már példaként részletezett korábbi empirikus kutatások eredményét, melyek a korlátozott szolidaritáson alapuló társadalmi tőke fejletlenségét szemléltetik a Csehországban élő ukránok körében. Jennings és Sánchez-Pagés megállapításaira reflektálva, mivel az ukránok viszonylag jól integráltak a cseh társadalomba (Drbohlav, Džurová 2007), nincs külső veszélyforrás, amely az etnikai szolidaritás fejlesztésére ösztönözné őket, ezért nem alakul ki az etnikai alapú segítségnyújtás és a szolidaritás iránti kényszer sem. Ez a típusú szolidaritás Csehországban leginkább a többségi társadalomból kirekesztett közösségekre jellemző (például az ázsiaiakra) (Bagwell 2006).

3.3.3. Összegzés

Jelen kutatás társadalomföldrajzi szempontból elemzi a Csehországban működő ukrán migráns vállalkozások etnikai hovatartozása és társadalmi tőkéje közötti összefüggéseket. Csehország tradicionálisan vonzó migrációs célpontja az ukrán állapolgároknak, ahol évek óta a legnagyobb számú kisebbséget alkotják, aktív gazdasági tevékenységet folytatva. A kutatás időpontjában Csehországon belül több mint

¹⁰⁴ Bernard és Vašat (2015) is hasonló következtetésre jutottak.

10 000 ukrán érdekeltségű vállalkozást tartottak számon, amelyek jelentős része nem befektetési céllal, sokkal inkább kényszervállalkozásként jött létre. Ezek a vállalkozások nem folytatnak tényleges gazdasági tevékenységet, csupán a cégalapító Csehországban való tartózkodását biztosító feltételként működnek. Ebből kiindulva az etnikai kapcsolati tőke és az ukrán érdekeltségű vállalkozások térbeli elhelyezkedése közötti összefüggéseket nem a kvantitatív adatok mentén, sokkal inkább a kvalitatív eredmények alapján elemeztem.

A tényleges üzleti tevékenységet folytató ukrán migráns vállalkozókkal készített kvalitatív kutatásom eredményei alapján arra a következtetésre jutottam, hogy körükben az etnikai alapú társadalmi (és ezen belül kapcsolati) tőke hasznosulása igen alacsony, noha létezik egyfajta etnikai hálózati útfüggőség az ukrán vállalkozások történetében, főként azok indulásakor. Az eredmények tükrében mindez elsősorban a kölcsönös bizalom alacsony szintjével hozható összefüggésbe, amely azzal is magyarázható, hogy az Ukrainában széleskörűen elterjedt korrupció miatt a társadalmi tőke beágyazottsága intézményi alapon vertikális, leginkább a civil társadalom és az államapparátus közötti kommunikációra szolgál, tehát nem közösséggelvű (Åberg 2000), ez pedig nem teszi lehetővé a bizalom kialakulását. A bizalom alacsony szintje pedig az együttműködések limitáltságát is előidézi. Ebben az értelmezésben az ukrán etnicitásnak negatív, inkább destruktív társadalmi tőke-jellege van, nem a gyarapodásukhoz járul hozzá, sokkal inkább fejlődésük akadály.

A másik fontos ok, amiért a vállalkozók nem törekszenek az ukrán etnikai hálózatokban való részvételre, az a többségi társadalomba való beilleszkedés vágya. Úgy vélik, hogy a csehekkel folytatott üzleti kapcsolatok révén a nyugati üzleti környezetbe is könnyebben integrálódhatnak. Mivel igen erős a többségi társadalomba való törekvés, az enklávésodás vagy a transznacionalizmus helyett inkább az asszimiláció/integráció stratégiáját követik, melyet a cseh, valamint az ukrán nyelv és kultúra hasonlósága is ösztönöz (szemben a Csehországban élő örményekkel vagy a vietnámiakkal).

Az interjúkutatás eredményei alapján az is megállapítható, hogy az ukrán vállalkozók élesen elkülönítik a személyes és a gazdasági etnikai kapcsolataikat. Léteznek ugyan etnikumbeli interakciók, de kapcsolati hálójukat csak ritkán használják gazdasági együttműködés céljából. A kölcsönös segítségnyújtás és a szolidaritás szintén a magánéletre korlátozódik, a vállalkozói tevékenységeket csak marginálisan érinti. Mivel a mintámban szereplő csehországi ukrán vállalkozók a társadalmi státushelyzet mentén eléggé elkülönülnek a Csehországban élő ukránok többségétől (a többnyire alacsony képesítést igénylő munkahelyeket betöltő személyektől), nagyobb esélyük van az osztályalapú integrációra az új országban élve. Válaszadóim elmondása szerint az ukrán vállalkozók céljaikban, gazdasági stratégiáikban és egyéb attitűdjeikben is hasonlítanak a cseh vállalkozókra. Az osztályalapú disszimilaritások pedig felülírják a közös etnicitásból fakadó hasonlóságokat, éppen ezért a szolidari-

tás inkább a társadalmi réteghelyzet mentén a csehekkel és kevésbé etnikai alapon a bevándorolt ukránokkal alakul ki. A szakirodalommal összhangban, az etnikai alapú szolidaritásra való kényszer azért sem jön létre a Csehországban élő ukrán vállalkozók (és az ukrán bevándorló közösség) körében, mert külső jegyeikben és kulturálisan is hasonlóak a befogadó cseh társadalomhoz, így nincs külső veszélyforrás, amely a segítségnyújtásra ösztönözné őket.

A fentiek alapján azt a konzekvenciát vonhatjuk le, hogy a csehországi ukrán vállalkozások térszerveződésében az etnikai kapcsolati tőke szerepe nem számottevő, ha pusztán gazdasági oldalról közelítjük meg a kérdést, hiszen az ukrán vállalkozók nem keresik egymással az üzleti kapcsolatokat, így telephelyeiket sem az ukrán–ukrán gazdasági kapcsolataikra támaszkodva létesítik. Ha viszont a családi, baráti szálak telephelyválasztásra gyakorolt hatásának oldaláról közelítünk, akkor a korábbi kutatásokra és a saját empirikus kutatásom eredményeire támaszkodva merőben más képet kapunk. Ugyanis az általam vizsgált vállalkozások döntő többsége nem direkt befektetési céllal jött létre, sokkal inkább a vendégmunkásként Csehországba érkező cégalapító/cégtulajdonos túlélését, a Csehországban maradás feltételeit biztosították, így ott létesült a telephely, ahol a vállalkozó épp élt/dolgozott. Emellett a legtöbb vállalkozó rokoni, baráti kapcsolatok révén került az adott településre, így az informális etnikai kapcsolatok közvetlenül is szerepet játszottak a vállalkozások telephelyválasztásában, ezáltal a térszerveződésükben is.

A 2022 óta Csehországba áramló nagyarányú ukrán migráns közösség tartós jelenlétével pedig az etnikai kapcsolati tőke szerepe is megerősödhet, ugyanis az újonnan érkezettek a korábbi rokoni, baráti kapcsolataikra támaszkodva keresik az új lehetőségeket (Pachkovskii, Seleschuk 2022). A kapcsolati tőke hatékony felhasználásával pedig minimalizálhatók a migrációból fakadó kockázatok, ugyanis az információátadás és a biztonságos háttér megteremtésén túl olyan szociális funkciót is betölthet, amelynek segítségével új üzleti lehetőségek nyílnak az újonnan érkezők számára.

4. VÁLSÁGOK SZORÍTÁSÁBAN

Társadalmi-gazdasági folyamatok Kárpátalján az orosz–ukrán háború árnyékában

4.1. REZILIENCIA ÉS VULNERABILITÁS: A KÁRPÁTALJAI MAGYARSÁGOT ÉRINTŐ TÁRSADALMI-ETNIKAI VÁLTOZÁSOK AZ OROSZ–UKRÁN HÁBORÚ HATÁSÁRA

„Éltünk mi a csehek, a magyarok, a szovjetek, az ukránok alatt, mégse utaztam én sehová” – mesélte egyszer egy kárpátaljai idős ismerősöm a már-már klasszikusnak számító anekdotát. Valóban, a Kárpátalján élő lakosságnak gyakran kellett alkalmazkodnia a 20. századi történelem hatalmi berendezkedéseire, a határok módosulásához és ezzel együtt jogaik és társadalmi státuszuk változásához, beleértve a kárpátaljai magyarságot.

Mint ahogyan az a korábbi fejezetekben már említésre került, az elmúlt évek ukrainai válságai szinte futószalagon követték egymást. A belpolitikai krízisek, ez euromajdani események, a Krím-félsziget annektálása, a kelet-ukrainai fegyveres konfliktus kibontakozása, valamint ezek társadalmi-gazdasági következményei (a gazdaság tartós visszaesése, a hrvnyva devalválódása, a közüzemi díjak megsokszorozódása, a katonai behívóktól való félelem stb.) jelentős hatást gyakoroltak a kárpátaljai magyarok hétköznapijaira is, megnövelve azok számát, akik a külföldön való munkavállalás vagy a végleges kitelepedés mellett döntöttek (Eröss et al. 2018). Habár eddig harci cselekmények nem történtek Kárpátalján (azt az egy esetet leszámítva, amikor 2022. május 3-án rakétatalálat érte a hegyvidéki Volóc vasútállomásának egyik infrastrukturális létesítményét), a 2022. február 24-én kezdődő teljes körű orosz katonai invázió további drámai változásokat idézett elő a kárpátaljai magyarság életében. Miközben a magyar közösség tagjai nagy számban hagyták el Kárpátalját (Eröss et al. megjelenés alatt), Ukrajna bombázások által érintett részeiről belső menekültek tízezrei érkeztek és maradtak tartósan a megyében. Mindez jelentős hatással van a régió etnikai szerkezetének átalakulására is, így a kárpátaljai magyarság társadalmi-demográfiai helyzetére.

Noha a reziliencia fogalma nem új keletű a nemzetközi szakirodalomban, egyre gyakrabban kerül előtérbe a háború sújtotta Ukrajna vizsgálata kapcsán, amely kutatásokból kiderül, hogy az ott élők rugalmas ellenállóképessége igen magas (Goodwin et al. 2023; Kimhi et al. 2023). A reziliencia vizsgálata több tudományterületen belül is elterjedt (például szociológia, pszichológia, közgazdaságtan stb.), a különböző szakterületek pedig más-más definíciót használnak annak leírásaként attól

függően, hogy milyen szempontból elemzik. Szokolszky és V. Komlósi (2015) definícióját alapul véve a reziliencia a legáltalánosabban úgy írható le, mint a sokkhatás esetén megmutatkozó rugalmas ellenálló képesség, amely biztosítja a funkcionális fennmaradást. A szerzőpáros szerint a reziliencia nem csupán a képlékenység és formálhatóság képességét vagy a körülményekhez való adaptációt hordozza magában, de tartalmazza az önfenntartás és az újraszerveződés képességét is. Előfordulhat, hogy egy megrázkódtatás áttöri a reziliencia határait, és összeomlás következik be. Ám lehet, hogy a megrázkódtatást követően a rendszer képes visszarendeződni és az eredeti állapotához hasonló módon tovább működni. Fennáll az eshetősége annak is, hogy a reziliens működés nem a korábbi stabilitáshoz való visszatérést (bouncing back), hanem radikális átrendeződést eredményez (bouncing forth), és a rendszer jelentős módosulásokkal működik tovább.

A szakirodalomban a reziliencia koncepcióját általában az egyéni, a közösségi és a társadalmi szintek vizsgálatára bontják. Ebben a fejezetben kifejezetten a közösségi szinten zajló folyamatokra fókuszálók, pillanatfelvételt nyújtva az orosz–ukrán háború következtében kialakult társadalmi-gazdasági változásokról Kárpátalján, különös tekintettel az ott élő magyar kisebbség helyzetére és vulnerabilitására a megváltozott körülmények között. Vizsgálom továbbá azt is, hogy a magyar közösség képes-e reziliens válaszokkal reagálni az új kihívásokra, beleértve a vállalkozókat is.

4.1.1. A kárpátaljai magyarság helyzete Ukrajnán belül 2022 előtt

Ahhoz, hogy jobban megértsük a 2022 februárja után kibontakozó folyamatokat, tisztában kell lennünk az előzményekkel is. Az etnikai magyar közösség az egyik legjobban (ha nem a legjobban) szervezett kisebbség Kárpátalján, kiterjedt oktatási, kulturális és egyházi hálózatszerkezettel rendelkezik, amelynek kiépítése és fenntartása többnyire a magyar állam pénzügyi támogatása révén valósul meg.¹⁰⁵ A kárpátaljai magyarság területi koncentrálttsága, magas fokú intézményesültsége és a főként kulturális-nyelvi alapokon nyugvó csoportkohéziója egy meglehetősen szilárd etnikai és lokális identitás kialakulását eredményezte körükben (Veres 2015).

Azonban már 2022 előtt, de különösen 2014 után az ukrán állam nacionalista törekvései, a kisebbségeket érintő jogkorlátozó intézkedések, valamint a Magyarországgal és Ukrajna közötti fokozódó diplomáciai feszültség kihatott a régió interetnikus viszonyaira, növelve a magyar kisebbség vulnerabilitását is. Az említett jogszűkítő intézkedések elsősorban az orosz nyelv használata ellen irányultak (Csernicskó,

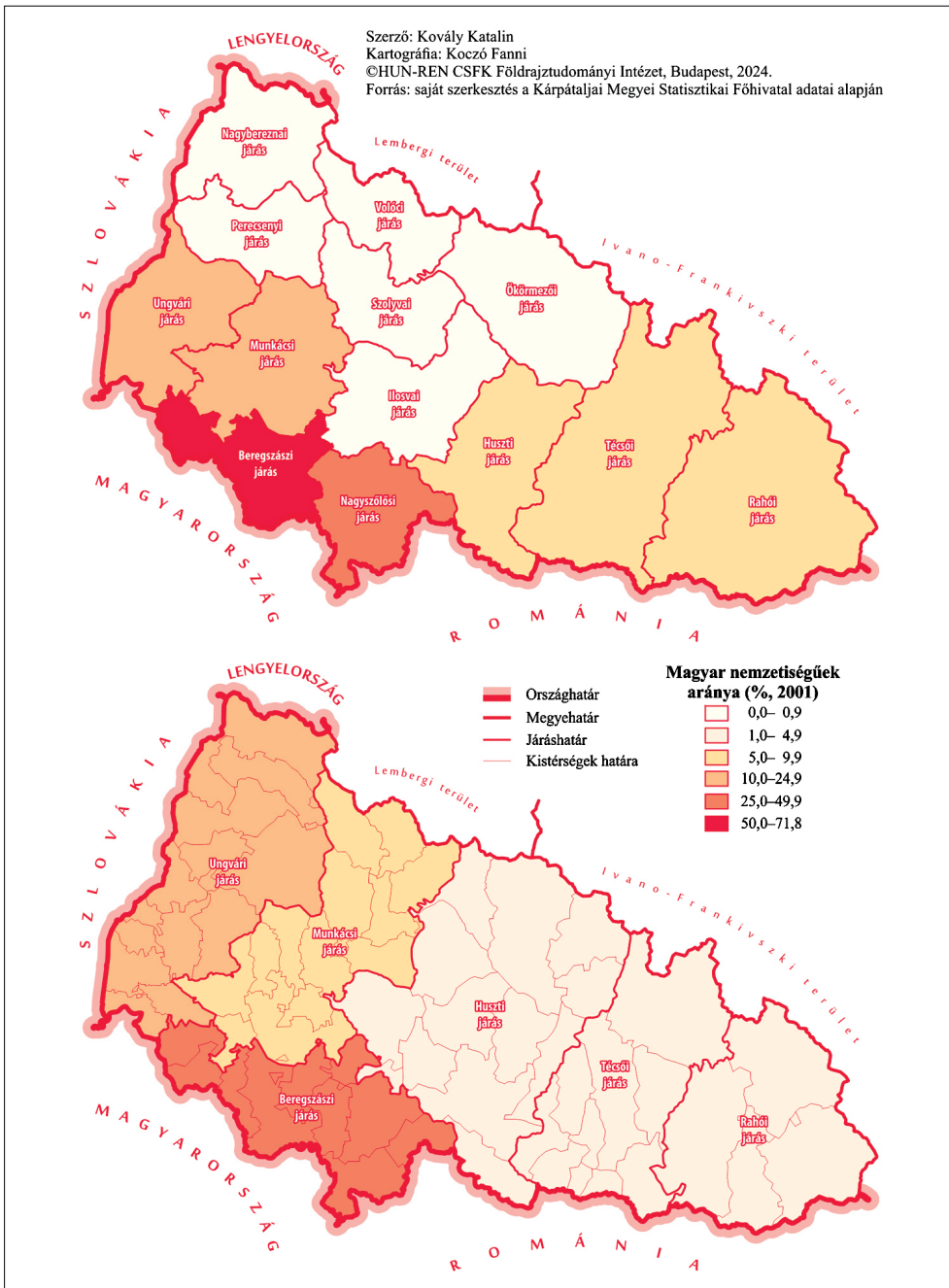
¹⁰⁵ Mivel Ukrajna azok közé a diszfunkcionálisan működő országok közé tartozik, ahol a formális irányítási rendszer zavarai miatt az állam nem képes biztosítani állampolgárainak az alapvető társadalmi-gazdasági szükségleteket (Zhurzhenko 2010).

Kontra 2023), ugyanakkor más kisebbségek, így a magyar is, az egynyelvű etnonacionalista ukrán állam célpontjává váltak. E tekintetben meghatározóak az oktatási törvény (UOT 2017), az ukrán nyelv mint államnyelv működésének támogatásáról szóló törvény (UNYT 2019) és a teljes körű általános középfokú oktatásról szóló törvény (UOT 2020). Az oktatási törvény (2017) elfogadásáig az ukrán törvények értelmében az állampolgárok számára biztosították az oktatás nyelvének megválasztásához való jogot. Az említett törvények azonban ezt megszüntették, és az oktatási intézményekben az oktatási folyamat nyelvét az államnyelvben, vagyis az ukránban határozták meg. Emellett 2021. július 1-jén új törvényt fogadtak el Ukrajna őshonos népeiről (UTUŐN 2021), amely meghatározza az „őshonos népek Ukrajnában” fogalmát. Ennek egyik kritériuma, hogy adott nép nem rendelkezik anyaországgal. E meghatározás szerint az olyan nemzeti kisebbségek, mint a magyarok vagy a románok, nem őshonosak Ukrajnában, ez pedig tovább csorbítja jogaikat.¹⁰⁶

A fentiek mellett meg kell jegyeznünk azt is, hogy a 2014-ben elkezdett és 2020-ban megvalósult közigazgatási (vagy decentralizációs) reform – amelynek elsődleges célja a decentralizáció és a szovjet időszakból megörökölt rendszer modernizálása volt – szintén hátrányosan érintette a kárpátaljai magyarságot. Ukrajna Legfelsőbb Tanácsának 2020. július 17-ei, 807-IX számú a *Járások likvidálásáról és megalakításáról* című határozata (Ukrajna Legfelsőbb Tanácsa, 2023) értelmében Kárpátalján megszüntették az addigi 13 járást, és 6 új járást hoztak létre, 64 új közigazgatási egységgel, úgynevezett hromadával vagy kistérséggel (Molnár D. 2021). Annak ellenére, hogy kistérségi szinten 10 magyar többségű egység alakult meg, az újonnan kialakított járásokban a magyarság mindenütt kisebbségbe került, csökkentve érdekvédelmi és érdekképviselési súlyát az egyes járásokban, így megyei és országos szinteken is.

Míg a közigazgatási reform előtt a Beregszászi járásban a 2001-es népszámlálás alapján a magyarok abszolút többséget (76,1%), Beregszász városában pedig relatív többséget (48,1%) alkottak, addig az újonnan kialakult járások mindegyikében az ukrán nemzetiségűek vannak többségben. Így az új, megnagyobbított Beregszászi járásban is kisebbségbe kerültek a magyarok (42,1%) (20. ábra). Az Ungvári és Munkácsi járások megnagyobbításával ezekben a közigazgatási egységekben is csökkent a magyarok aránya (33,4%-ról 13,9%-ra, valamint 12,7%-ról 5,9%-ra értelemszerűen) (Molnár D. 2021).

¹⁰⁶ A kézirat írásakor (2023 decembere) Kijevben elfogadásra került egy módosító javaslat az Ukrajnában élő, az EU országaiban hivatalos nyelvet beszélő nemzeti kisebbségeket érintő korábbi jogszabályokról, amely kedvezőbb feltételeket teremt a kisebbségi jogok gyakorlására az oktatás és a nyelvhasználat területén. A jogszabály engedélyezi az EU hivatalos nyelveit az osztálytermekben, a politikai reklámokban és a médiában. Ennek értelmében a kárpátaljai iskolákban magyarul is folyhat az oktatás.



20. ábra: Kárpátalja közigazgatási felosztása a decentralizációs reform előtt (fent) és azt követően (lent), valamint a magyarok arányának változása

A kárpátaljai magyarok sérülékeny társadalmi-gazdasági helyzetéhez – az ukraini válságok hatásain túl – hozzájárul maga a tény is, hogy a régió periférikus helyzetet foglal el Ukrajnán belül, gazdaságilag és földrajzilag egyaránt.¹⁰⁷ A perifériaritás és a kisebbségi helyzet, a jogszükkítő intézkedések hatásai (mint *taszító tényezők* = *push factors*), valamint a meglévő lehetőségstruktúrák, úgymint az EU-s határok közelsége, a magyar állampolgárság adta külföldi munkavállalás és áttelepedés lehetősége (mint *vonzó tényezők* = *pull factors*) hozzájárultak ahhoz, hogy már a 2022-es háború kitörése előtt jelentősen megnövekedett a migrációs folyamatokban részt vevő magyarok száma. Ezzel együtt fokozódott a kárpátaljai magyar közösség erodálódása és sérülékenysége.

A továbbiakban azok a társadalmi-gazdasági változások kerülnek górcső alá, amelyek az interjúk beszélgetésekből és tereptapasztalataimból kirajzolódtak, és amelyek a kárpátaljai magyarság hétköznapijait, interetnikus viszonyait alakítják, jelentős hatást gyakorolva az etnikai folyamatokra is.

4.1.2. A kárpátaljai magyarság helyzete 2022 után

Mindenekelőtt fontos kiemelni, hogy interjúk beszélgetőpartnereim között nagy volt az egyetértés abban, miszerint a teljes körű katonai invázió következményeként fellépő olyan társadalmi-demográfiai folyamatok, mint például a migráció vagy a külföldi munkavállalás, nem teljesen új keletűek. Ezen folyamatok már évekkel korábban elindultak, a 2022-es orosz–ukrán háború kitörése csupán felerősítette azokat. Többnyire abban is egyetértés volt, hogy az orosz–ukrán háború már 2014-ben elkezdődött, azt a háború első szakaszaként aposztrofálták, 2022-től pedig teljes körűvé vált. Mindamellet a háborús helyzet olyan új jelenségeket is indukált, amelyekkel korábban nem kellett szembenézniük a kárpátaljai magyaroknak. A továbbiakban azon folyamatokat, főbb változásokat veszem górcső alá, amelyek jelentős hatást gyakorolnak a kárpátaljai magyar közösség életére.

a) A legfontosabb tényező a Kárpátalját érintő *migráció és ezzel együtt az etnikai arányok változása*. Ennek a migrációnak ugyanis két iránya van: egyrészt a magyarok nagy számban hagyták el a térséget, miközben a háború sújtotta belső-ukrajnai megyékből már a bombázások legelső napjaitól több tízezer belső menekült áramlott be a megyébe.

A kárpátaljai magyarságra már a Szovjetunió széthullását és a határok megnyitását követően is intenzív mobilitási folyamatok voltak jellemzők, főként Magyarország irányába. Ezen migrációs folyamatoknak új lendületet adtak a 2014-ben kibontakozó euromajdani események, a kelet-ukrajnai háború és azok következményei (katonai

¹⁰⁷ Erről részletesen lásd a 3.1.1.2. fejezetben lévő leírást.

behívók, a gazdaság összeomlása) is. Például a SUMMA 2017 kutatás szerint míg 2002–2013 között évente átlagosan 900–950 fő költözött külföldre, addig a 2014-es geopolitikai változásokat követően ez a szám átlagosan 1200–1300 főre ugrott a magyar népességen belül. Ezenkívül a külföldi munkavállalás további 10–15 000 kárpátaljai magyart tartott mozgásban folyamatosan (Tátrai et al. 2018). A migráció lett az új norma, és ez a kárpátaljai magyarok számának csökkenését eredményezte.

A 2022 után kezdődő migrációs folyamatok azonban teljesen más jellegűek, mint a korábbiak voltak. Most nem csak azok hagyták el a térséget, akik nem láttak más boldogulási lehetőséget, hanem a háborús helyzettől és következményeitől félve azok a személyek is, akik egyébként elégedettek voltak kárpátaljai életükkel, magas egzisztenciával, stabil anyagi háttérrel rendelkeztek. Így a kárpátaljai magyarság társadalmi, gazdasági és/vagy politikai elitjéhez tartozó személyek közül is sokan elköltöztek Ukrajnából. Oktatási szakértő interjúalanyom szerint a háború kitörése óta figyelhető meg az a jelenség is, miszerint a kárpátaljai szülők magyarországi oktatási intézménybe „menekítik át” a középiskolás, 15–17 éves fiúkat (ezt a magyarországi statisztikák is megerősítik), hiszen 18 éves koruktól katonakötelessékké válnak, így behívhatók frontszolgálatra.

A kárpátaljai magyarok elsősorban Magyarországra vándorolnak, magyar állampolgárként. Ezen folyamatokban támogatja őket egyrészt a már meglévő magyar útlevelük, másrészt az is, hogy a korábban áttelepült rokonok, ismerősök révén kiterjedt transznacionális kapcsolatrendszerrel, biztonságos szociális hálóval rendelkeznek; mindez egyfelől nagyban megkönnyítette azt a döntést, amelyeit hirtelen kellett meghozniuk az ország elhagyásáról, másfelől az integrálódásban/újrakezdésben is segítette őket (lakhatás, álláskeresés, gyerekek beiskoláztatása stb.).

„A kárpátaljai magyarok azok soha nem érezték itthon magukat Ukrajnában. Tehát ők kaptak egy szülőföldet, de hazát azt nem. És ez mindenre rányomta a bélyegét... Ők soha nem Belső-Ukrajna felé orientálódtak, hanem mindig az anyaország felé. Tehát a magyaroknak volt hová menniük.” (D2)

Egyre több olyan bejegyzés található a közösségi oldalakon, amely arról szól, hogy a háború előtt Kárpátalján élők manikűrös, tanári, idegenvezetői, mérnöki stb. állást keresnek Magyarországon. Ahogy az egyik interjúalanyom fogalmazott: *„Nagyon sokan eljötteünk. Úgy köszöngetünk már itt Pesten egymásnak a buszon meg a boltban, mintha az lenne a normális, hogy itt vagyunk.” (D12)*

Beszédes az is, ami karácsony előtt volt jellemző a magyar–ukrán határon 2022-ben és 2023-ban egyaránt. Korábban a karácsonyi időszak előtt az Ukrajna irányába tartók kigyóztak hosszú kocsisorokban, hiszen a külföldön munkát vállaló családtag az ünnepi időszakot igyekezett szülőföldjén, a rokonokkal, barátokkal ünnepelni. A háború kitörése után azonban Magyarország felől szinte üres volt a határ, alig pár

autó várakozott. A szemközti sávban viszont annál többen, jellemzően idősebb szülők, vagy nők és a velük utazó gyerekek várták türelmesen, hogy a többórás sorban állás után végre átléphessék a határt, hogy a külföldre kényszerült férfi családtagjaikkal ünnepelhessenek. A háború kitörésének első napjai és a hadiállapot bevezetése óta ugyanis a katonakorú férfiak (18–60 év) számára továbbra sem átjárható a határ.

Arról, hogy pontosan hány magyar hagyta el Kárpátalját, és azok közül hányan érkeztek Magyarországra, nagyon nehéz bármit is mondani, csupán becslések léteznek. A különböző egyházi és beiskolázási adatok, valamint terepkutatásom alapján több tízezer lehetnek, 2023-ban a Kárpátalján élő magyarok száma 80-90 000 fő köré tehető (Eröss et al. megjelenés alatt).

Ami a migráció másik irányát illeti, Kárpátalján már 2022. február 24-én délután tele lettek a szállodák, motelek stb. a belső menekültekkel, hiszen minél közelebb szerettek volna lenni a határhoz. Kárpátalja kormányzója szerint 2022 tavaszán körülbelül 400 000 ilyen személy tartózkodott az 1,2 milliós megyében, ez pedig jelentős terheket rótt az ott élőkre és a megyei költségvetésre egyaránt. 2023 szeptemberében számukat 250–300 000-re becsülik, de erről nincsenek pontos adatok. A hivatalosan regisztrált belső menekültek száma ekkor 156 000 fő volt. Annak, hogy a belső menekültek nem jelentkeznek be hivatalosan az illetékes katonai parancsnokságon – ahogy ezt az ukrán törvény előírná –, legfőképpen az az oka, hogy szeretnének láthatatlanok maradni a hatóságok előtt, elsősorban a katonai behívók miatt.

Mivel a belső menekültek többnyire nagyvárosokból érkeztek (leginkább Harkiv, Odessza, Kijev), az urbánus terekben kerestek menedéket Kárpátalján. Mindez az ukránok számának növekedését idézte elő a kárpátaljai városokban, a magyarok távozásával pedig megváltoztak az etnikai arányok, a hétköznapi nyelvhasználatban az ukrán nyelv egyre inkább dominál. Mindeközben a kárpátaljai magyar többségű falvak elnéptelenedése zajlik, hiszen a kárpátaljai magyar lakosság jellemzően falvakban él, így a vándorlási folyamatok főként ezen rurális területeket érintik.

„Nincsenek emberek. Ki vannak halva a falvak, ki van halva Beregszász. Vagy, ha vannak is, akkor azok nem a mieink, hanem a bekerültek. És ez már teljesen más, hogy ha végigmész a városba’ és már nem ismersz senkit. Vagy nincs kedved bemenni a boltba, mert nincsenek ismerős arcok. Vagy végigmentél régen a városba’ és akkor mindenkivel tudtál két szót váltani. Na, most ez nincs. Ha végigmész este a falun, látod, hogy minden második ház üres, nem ég a villany.” (D9)

Érdekes tény, hogy a tartós áramkimaradások időszaka, amikor hónapokig csupán pár órára biztosította a szolgáltató az áramot,¹⁰⁸ szintén alakította a kárpátaljai mig-

¹⁰⁸ Ez az időszak 2022 ősztől 2023 tavaszáig tartott, amikor rendszerint délelőtt és délután két-két órát, az éjszakai időszakban pedig négy óra hosszát volt áram.

rációs folyamatokat, mindkét irányban. Egyrészt ekkor további magyar családok hagyták el Kárpátalját, főként azok, akik kisvállalkozóként korábban otthonról dolgoztak, és így a mindennapi megélhetésük ellehetetlenült (például fodrászok, autószerelők stb.), másrészt a belső menekültek közül ekkor többen is visszatértek eredeti lakóhelyükre (jellemzően a Kijevből és más, a háború által ekkor már kevésbé fenyegetett régiókból származók), hiszen – interjúalanyaim elmondása szerint – a Kárpátalján kívüli megyékben kevesebb volt az áramszünet.

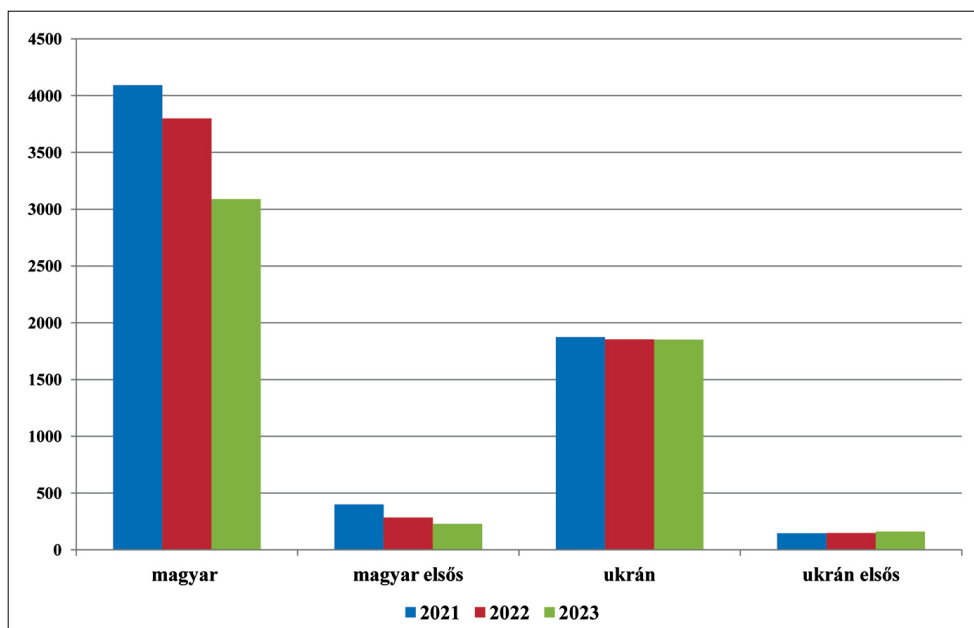
A migrációs folyamatok tekintetében a szeptember 1-e is vízválasztó volt a magyar családok életében, 2022-ben és 2023-ban egyaránt. Ekkor is sokan döntöttek a végleges kitelepedés mellett. Vagy azért, mert bár a családtagok egy része még Kárpátalján élt, de szeretettek volna együtt maradni, és így a külföldön élő, jellemzően férfi családtag után menve már ott iskoláztatták be a gyerekeiket; vagy a bizonytalan jövőtől félve döntöttek a külföldi iskolakezdés mellett.

A kézirat írásakor, 2023 végén a migrációs folyamatok – ha nem is tömeges mértékben – még zajlanak, további magyar családok vándorolnak el, míg a belső menekültek tartós jelenléte egyfajta etnikai cseréhez vezet Kárpátalján. Terepkutatásom helyszínéről hozok erre egy látványos példát. A Beregszászi kistérség beiskolázási adatai szerint 2022 szeptemberében 10%-os lemorzsolódás volt tapasztalható, 2023 szeptemberében pedig további 10%. Fontos azonban megjegyezni, hogy a magyar iskolákból távoztak a legtöbben, és a magyar osztályok létszáma folyamatosan csökken, miközben az ukrán tannyelvű osztályok létszáma stabil maradt (21. ábra). Következő példaként hozható, hogy Beregszászon a magyar elsősök száma 2021 és 2022 között 30%-kal, 2023-ban pedig újabb 20%-kal csökkent. Eközben az ukrán elsősöke előbb stagnált, majd mostanra közel 10%-kal nőtt. A magyar tanulók aránya az összes tanulón belül így 73%-ról 58%-ra csökkent. Mindez egyértelmű indikátora az etnikai cserének a városban. Vagy az a drámai példa is említhető, hogy a Beregi Református Egyházmegye (amely a legnagyobb kárpátaljai magyar egyházmegye) taglétszáma legalább¹⁰⁹ 40%-al csökkent a háború kitörése óta (D4).

Fontos azonban megjegyezni, hogy mindezen nehézségek ellenére a magyar iskolákat sikerült megtartani, a migráció eredményeként fellépő létszámhiány miatt egyetlen oktatási vagy kulturális intézmény sem került bezárásra.

„Az becsületére legyen mondva a kárpátaljai magyarságnak, hogy tartják az állásaikat, úgymond. És erre látok jó példákat is, hogy például ha kellett, akkor mesterségesen is fenntartottak egy iskolát, csak azért, hogy ne legyen az, hogy kevesebb magyar iskola lett, mint volt. Ha ez meg tudna maradni, az egy szép dolog lenne.” (D6)

¹⁰⁹ Ezek az adatok csupán a hivatalosan külföldre távozott egyháztagokat tartalmazzák, feltehetően ettől jóval többen tartózkodnak Ukrajna határain kívül.



21. ábra: A Beregszászi kistérség beiskolázási adatai 2021–2023 között

Saját szerkesztés a Beregszászi Oktatásügyi Osztály adatai alapján

Fontos elmondani a migráció másik aspektusának, a Kárpátalján maradóknak, vagyis a nem emigrálóknak a motivációit is; azt, hogy melyek voltak azok a fő visszatartó erők, amelyek szülőföldjükön tartották őket. Interjú kutatásom alapján az elsődleges az volt, hogy alapvetően biztonságban érezték magukat Kárpátalján. Egyrészt a határok közelsége és így az ország elhagyásának gyors lehetősége viszonylagos nyugalommal töltötte el őket. Másrészt a háború előrehaladtával az látszott, hogy Kárpátalja biztonságos terület, „hiszen ide jöttek a többi menekültek is” (D2). Sokukat az is visszatartott a meneküléstől, hogy nem szerették volna hátrahagyni a családi házat, a gazdaságot vagy a vállalkozást. Azon családok körében, ahol nem tudott vagy nem akart mindenki külföldre távozni, a legfőbb visszatartó erő az volt, hogy együtt maradjanak, és ne szétszakítva éljenek. Azt is többen nyilatkozták az interjúpartnereim közül, hogy úgy érezték, nehéz lenne újrakezdeni valahol külföldön az életüket, vagy nem akarták feladni a már kiépített egzisztenciájukat, így a maradás mellett döntöttek. További visszatartó erő, hogy szeretnek Kárpátalján élni, itt érzik biztonságban magukat, és egyfajta lokálpatriotizmusként is tekintettek a maradásra.

„Ezt próbáltam már magamnak is megfogalmazni, hogy na, mit csinálok még itt [Kárpátalján]? Mit ragaszkodom ehhez? Tudod miért? Mert ez az enyém. Itt érzem itthon magam. ... Ha elmegyek Budapestre, jó egy kicsit ott lenni, de az nem az enyém. Itt, ha valami történik és van valami probléma, általában tudom, hogy hogy kell megoldani, mihez nyúljak, kihez forduljak.” (D5)

Volt olyan vállalkozó interjúalanyom, aki a másokért érzett felelősségtudatból nem ment külföldre, hiszen ebben az esetben beosztottjai is szorult helyzetbe kerültek volna.

Azt is meg kell említeni, hogy az otthon maradás mellett döntő kárpátaljai férfiak nagy részének van valamilyen védettsége, amely miatt az aktuális ukrán törvények értelmében nem hívhatók be frontszolgálatra. Ilyen például az, aki legalább három kiskorú gyermeket nevel, felsőfokú intézmény nappali tagozatos tanulója, vagy olyan munkahelyen dolgozik, amely biztosítja a védettséget (például oktatási intézmény munkatársa, segélyszervezet munkatársa, stratégiai fontosságú üzem/gyár munkatársa stb.). Ez viszonylagos nyugalommal tölti el őket, ám azt szinte mindenki hangsúlyozta, hogy ez egy tollvonással bármikor módosulhat, így érthető módon aggódnak is emiatt. A most Kárpátalján tartózkodók közül pedig sokan a háború kitörését követő első napokban elhagyták Ukrajnát, de később visszatértek (főleg a nők, de kisebb arányban férfiak is). Ennek két fő oka volt: egyrészt kezdett bebizonyosodni, hogy Kárpátalja békés régió, másrészt többen is hazatértek ismerőseik, barátaik közül, ez pedig őket is erre ösztönözte, vagy megerősítette döntésükben.

b) A migráció mellett a második tényezőcsoport, amely leginkább meghatározza a kárpátaljaiak hétköznapijait, a *szociális problémák*. Interjúalanyaim szinte mindegyike a hadiállapottal és a háborús körülményekkel, valamint azok következményeivel járó mentális-pszichikai terhet emelte ki a kárpátaljai magyarok (és nem csak a magyarok) kurrens problémájaként. Noha Kárpátalja mind ez ideig békés régiónak bizonyult, amelyet közvetlenül nem érintett a háború, a tartós bizonytalanság és a félelem a kárpátaljaiak életében is jelen van. Annak ellenére, hogy a térséget (eddig) nem érték légi csapások – az egy volóci támadást kivéve –, naponta érkeznek gyászjelentések a fronton elesett kárpátaljai áldozatokról (22. ábra), férfiak ezrei bujkálnak vagy kényszerültek külföldre. Mindez a tartós bizonytalansággal, a behívóktól való félelemmel, a légiriadókkal kiegészülve óriási mentális terhet jelent.

A magyar közösség tagjainak nagyszámú elvándorlásával a magyar szociális és kulturális terek is beszűkültek, fellazultak a régi kapcsolatrendszerek. Ugyanitt említendő meg a szétszakított családok szociális problémája: számtalan olyan eset fordul elő, amikor jellemzően az apa külföldre távozása miatt a család hónapokig nem tud találkozni, ez pedig egyre lazuló apa-gyerek vagy férj-feleség kapcsolatokat eredményez. Azt is fontos kiemelni, hogy az Ukrajnát elhagyók között felülreprezentáltak a pro-



22. ábra: Az orosz–ukrán háború helyi áldozatainak emlékműve Beregszász főterén

Fotó: Kovály Katalin

duktív korban lévő, fiatalabb korosztály tagjai, így sok idős maradt egyedül szülőföldjén, akit sok esetben a külföldre szakadt családtagok nem is tudnak látogatni. Mindez további terheket ró az otthon maradt családtagokra és a közösségre egyaránt.

c) Ejtsünk szót még egy aspektusról, a *nők felértékelődő szerepéről*; arról, hogy a háborús viszonyok között hogyan viszonyulnak a nők a megsokasodó feladatokhoz, és milyen reziliens válaszokat adnak ezekre a kihívásokra. Kárpátalján a munkamigráció évek óta jellemző megélhetési stratégia, a férfiak távollétében a nők már a háború kitörése előtt is többletfeladatot vállaltak (Erőss 2020). Most azonban, függetlenül attól, hogy valakinek otthon van-e a férje, vagy épp elmenekült a háború elől, a nőkre óriási teher hárul. Egyrészt a férfiak hiányában a munkahelyen való helytállás és a gyerekek nevelése mellett a mindennapi teendők ellátása is rájuk hárul, továbbá a tipikusan férfi feladatokat is meg kellett tanulniuk elvégezni (például generátor beüzemelése, szerelés, kaszálás, autómosás stb.). Azon nőkre pedig, akiknek noha otthon van a férjük, de a katonai behívók miatt nem merik elhagyni szűk környezetüket, szintén többletfeladatok hárulnak. Sokszor egyedüli kenyérkeresőként a családi koordinációt (például gyerekek iskolába-óvodába vitele), az ügyintézt (például számlák befizetése, bevásárlás) is egyedül végzik.

d) A következő tényező, amely meghatározza a kárpátaljai magyar kisebbség tagjainak mindennapjait, az az *anyag helyzetük*. Visszatérve a bevezetőben elhangzottakra, Ukrajnában már a függetlenedés első időszakától kezdve egymást követték a különböző gazdasági válságok, amelyekhez az itt élőknek folyamatosan alkalmazkodniuk kellett, az ukrán állam diszfunkcionalitása miatt alternatív megoldásokat találva a pénzügyi boldogulásra. Éppen ezért sokan a határ menti kereskedelemről, csencselésről tartották el családjukat, ám a hadiállapot és a határátlépési korlátozások miatt mindez ellehetetlenült. Noha a háború kitörése óta a fizetések és a nyugdíjak továbbra is rendben megérkeznek – elsősorban a nyugati országok pénzügyi segítségének köszönhetően –, a magas infláció csökkenti a munkabérek vásárlóértékét. Továbbá a katonai ellenőrző pontok felállításával¹¹⁰ sokan nem mernek szabadon mozogni, félve az igazoltatás veszélyeitől. Így a férfiak közül sokan nem tudnak/nem mernek munkát vállalni, hiszen a munkahelyre való eljutás jelentős kockázatot jelent napi szinten. Másrészt az elvándorlás miatt munkaerőhiány alakult ki, így sok kisvállalkozó megélhetése is ellehetetlenült vagy bizonytalanra vált. Emiatt számos helyi kisvállalkozás szűnt meg ideiglenesen vagy tartósan, a tipikusan külföldi tőkével rendelkező közép- vagy nagyvállalkozások közül is többen bezártak vagy csökkentették kapacitásukat.

Meg kell azonban jegyezni azt is, hogy mivel Kárpátalja biztonságos régiónak bizonyult, 2023 elejéig több mint 360 vállalkozás települt át Ukrajna háború sújtotta területeiről. Ezek közül 47% az IT-szektorban, 27% a szolgáltatási szektorban, 19% a feldolgozóiparban, 4% az építőiparban és 0,5-0,5% az áruszállítás és mezőgazdaság ágazatában tevékenykedik (Chubar et al. 2023). Azonban ezek a vállalkozások a magyarság szempontjából nem mérvadóak, hiszen főleg a nagyobb városokba települtek át (Ungvár, Munkács), ahol a magyarság aránya nem számottevő. Sőt, interjúalanyaim szerint ez a gazdasági átrendeződés inkább az ukrán lakosság beáramlását fogja indukálni, hiszen helyben már nincs olyan produktív lakosság, amely biztosítaná a munkaerőt. Emellett sokan azért nem állnak munkába a helyi lakosok közül, mert ebben az esetben – az aktuális ukrán törvények értelmében – jelentkeznük kellene az illetékes katonai parancsnokságnál, ám nem akarnak a hatóságok látókörébe kerülni.

Végezetül azt is meg kell jegyezni, hogy interjúalanyaim szerint a belső menekültek megérkezése és az Ukrajna más régióiból áttelepült vállalkozások megjelenése hozott egyfajta pozitív lendületet is Kárpátalja gazdasági életében. Egyrészt mivel a belső menekültek főként nagyvárosokból érkeztek, új, magasabb minőségű szolgál-

¹¹⁰ A 2022-es háború kitörését és a hadiállapot bevezetését követően Ukrajna-szerte felállításra kerültek katonai ellenőrző pontok, így Kárpátalján és a Beregszászi kistérségen belül is több helyszínen. Ezeken az ellenőrző pontokon igazoltatásra kerülnek az áthaladó autósok, ahol a frontszolgálatra való behívás, a különböző katonai listákra való felkerülés veszélye is fennáll.

tatásokat kínáló vállalkozások jelentek meg (szépségipar, kávézók), amelyek növelik a versenyszellemet és a kreativitást a helyi vállalkozók körében is. Másrészt, mivel a legtöbb áttelepült vállalkozás az IT-szektorban tevékenykedik, egy magasabb státuszú, nagyobb vásárlóerővel rendelkező réteg is megjelent Kárpátalján (főként Ungváron).

e) A következő tényező, amely meghatározza a magyar közösség helyzetét, maga az a tény, hogy Ukrajnán belül kell léteznie. Az ukrán hatalom főként a 2014-es geopolitikai eseményeket követően kezdett nemzetiesítő politikájába, amely – mint fentebb már kifejtésre került – főként az orosz nyelv visszaszorítására irányult, azonban hátrányosan érintette a magyar közösséget is. Interjúalanyaim elmondása szerint mindezen *etnonacionalista törekvések* 2022 után még inkább felerősödtek.

A kárpátaljai magyar kisebbséget – amely sokkal „láthatóbb” Ukrajnában, mint azt az ország népességéből való részesedése indokolná (Fedinec 2022) – 2014-et követően számos módon érte támadás. Ennek egyik formája az ukrán sajtóban megjelenő, a magyarokat, azok képviselőit irredentizmussal vádoló (ál)hírek voltak (Ferenc, Rákóczi 2020). A magyar állam által 2016-ban a kárpátaljai magyar vállalkozók körében elindított Egán Ede Programot koordináló Jótékonyági Alapítvány, valamint a KMKSZ, az egyik helyi magyar politikai párt elnöke ellen büntetőeljárást indítottak, szeparatizmus vádjával.¹¹¹ Mindez, kiegészülve a magyarságot érintő jogszűkítő intézkedésekkel, feszültté tette Kijev és Budapest diplomáciai viszonyát is. Interjúalanyaim szerint a magyar külpolitika nagy hatással van az Ukrajnában élő magyarok megítélésére is. Sok esetben szül negatív sajtóviszhangot például az Oroszországgal való szoros külpolitikai viszony vagy az, hogy a magyar kormány az azonnali fegyverszünetet szorgalmazza Oroszország és Ukrajna között, így nem támogatja az Ukrajnába való fegyverszállítást sem. Azt is elmondták beszélgetőtársaim, hogy az ukrán sajtóban egyoldalú kommunikáció zajlik Magyarországot illetően, így például az Ukrajnának nyújtott humanitárius és egyéb segítséget nem mutatják be, ellentétben a fent felsoroltakkal.

„Minden kirohanás napokig kering az ukrán sajtóban. És akkor persze, hogy gyűlölnék minket... És ez egy csalódás valamilyen szempontból, mert mialattunk vágják a fát [a magyar kormány].... Lehet, hogyha nem lennének ezek, hogy Orbán elmegy találkozni Putyinnal, akkor mi itt szépen meglennénk egymással. Hát ezt nem csak mi láttuk, meg nem csak mi halljuk. Hát ezt lehozzák az ukrán tévében, meg az összes csatornán. Ez megy napokig mindenhol.” (D9)

¹¹¹ Egy 2021-ben Ukrajnában végzett szociológiai felmérés szerint az ukrán válaszadók 41,4%-a vélte úgy, hogy a kárpátaljai magyarságnak juttatott magyarországi támogatások a magyarok lakta területek lehetséges felkészítése a Magyarországhoz való csatlósra (infopost.media).

Bár ebben a kérdésben nehéz általános konklúziókat megfogalmazni, empirikus kutatásom alapján inkább az látszik körvonalazódni, hogy a fent említett negatív hatások az ukrán–magyar interetnikus viszonyokat illetően inkább közösségi szinten érvényesülnek, egyéni szinten sokkal árnyaltabb a kép. Interjúalanyaim elmondása szerint a kárpátaljaiak interetnikus viszonyaiban nem érzékelhető jelentős változás, ám Beregszászon is gyakrabban hallani azt a mondatot, hogy *„ha Ukrajnában élsz, beszélj ukránul”*. A 2022 után a megyébe érkező belső menekültekkel kapcsolatban számos pozitív példával is találkoztak, sokan közülük igyekeznek integrálódni a számukra sajátos nyelvi-kulturális közegben. A belső menekültek részéről azonban gyakrabban fordulnak elő szélsőséges nacionalista megnyilvánulások, főként a nyelvhasználatot illetően.¹¹²

– *„Mindenfelé éreztetik velünk, hogy mi nem vagyunk itthon. Bemegyek az üzletbe vásárolni, és magyarul kérek, és mondják, hogy ukrán kenyeret eszel, beszélj ukránul. Érdekes módon azért Beregszászra ez soha nem volt jellemző. Rászólhattak Lembergbe’. De Kárpátalján nem volt jellemző.*

– *Mióta van ez így?*

– *Hát a háború óta.*

– *És miért lett ez így?*

– *Azért, mert bejött egy csomó ukrán. Billen át a mérleg a másik oldalra. Biztos vagyok benne, hogy már Beregszászban sem többségi a magyar lakos. És azért szól rá, mert egyre jobban érzi, hogy a saját nemzetiségű ukránjai jönnek be és egyre többen vannak.” (D2)*

Az alábbi interjúrészlet – amely egyik belső menekült interjúalanyommal készített beszélgetésből származik – pedig jól szemlélteti a nyelvhasználatból adódó feszültségeket, mindkét nemzet irányából:

„Volt először, amikor megnyitottunk, volt néhány eset, amikor bejöttek hozzánk a kávézóba és megkértük őket, hogy ne beszéljenek magyarul, mert mi semmit nem értünk. És volt néhány eset, amikor azt mondták, hogy akkor miért állsz te itt [a pultban]? De én gyorsan elmagyarázom, hogy én Ukrajnában vagyok, ezért ukránul beszélek. Nagyon gyorsan.” (D7)

¹¹² Érdekes az a jelenség, amelyet több interjúalanyom is említett a nyelvhasználati feszültségek kapcsán. Mivel a Beregszászon tartózkodó menekültek jelentős többsége azon kelet-ukrajnai megyékből érkezett, ahol az orosz nyelv dominál, a legtöbben orosz anyanyelvűek, noha 2022 után sokan igyekeztek átállni az ukrán nyelv mindennapi használatára. Azonban több olyan esetet is említettek interjúalanyaim, amikor a magyar kisebbség tagjait oroszul kérték számon, hogy miért nem beszélnek ukránul.

Mindezen feszültségeket interjúalanyaim a sajtóban megjelenő negatív magyarellenes tartalmak mellett azzal is magyarázzák, hogy a városba érkező belső menekültek általában nincsenek tisztában az ukrainai magyarok történelmi gyökereivel, sokan a Beregszászra (vagy Kárpátalja más magyarlakta térségébe) való megérkezésükkor szembesültek először azzal, hogy Ukrajnában él magyar közösség.

„És ők ezt nem értik meg, hogy akkor miért vagyunk Ukrajnában, ha nem tudunk ukránul. És magyarázkodhatsz te nekik, mondhatod te nekik a történelmet, meg rajzolhatod te a Trianont, meg minden, de ők ezt nem értik, mert azelőtt még sose hallottak erről.” (D9)

Ezzel párhuzamosan, noha törvény nem tiltja a magyar nemzeti szimbólumok használatát, ezzel kapcsolatban nagyon óvatosak a magyar közösségen belül (egyes interjúalanyaim szerint túl óvatosak), attól tartva, hogy a többségek provokációnak vehetik, vagy, ahogy fogalmaztak: *„ez most nem helyénvaló” (D10).*

„Odafigyelünk, hogy ne lépjük át azt a határt... A beregszásziak a piros-fehérvörös zászlót régebben észre se vették. Most ennek sokkal nagyobb jelentősége van. Minden kimondott szónak, himnusznak, mindennek hatalmas nagy jelentősége van. Én emlékszem arra, hogy Beregszászban nem volt olyan rendezvény, amit ne a kétnyelvű himnusszal kezdtünk volna. De viszont most ha azt mondanák, hogy mondjuk egy hivatalos önkormányzati rendezvényen játszunk le a magyar meg az ukrán himnuszt, nem tudom, hogy hogyan reagálnánk... Mindenki óvatosabb és nem akar provokálni... Nem érkezett olyan törvény, ami ezt tiltaná, de olyan sem, ami megengedi. Úgyhogy inkább nem.” (D10)

f) Megkérdeztem interjúalanyaimat arról is, hogy *a jelenlegi háborús helyzetben mit jelent számukra magyarnak/ukránnak lenni Ukrajnában.* Ezzel nem az volt a célom, hogy általános megfogalmazásokat nyújtsak ebben a kérdésben – hiszen a módszertan miatt erre nem is lenne lehetőség –, csupán szerettem volna pár példával szemléltetni a kisebbségi és a többségi közösséghez tartozók elgondolásait.

A magyarok részéről megfogalmazott egyik tipikus válaszcsoport úgy írható le, mint *„ez egy természetes állapot, ezen nem gondolkozok, ez van” (D5),* vagy: *„őseink is itt éltek, ez része a történelmünknek” (D1).* Az erre a kérdésre adott válaszok másik csoportja szerint bár nehezebb a kárpátaljai magyarok jelenlegi helyzete, mint 2022 vagy akár 2014 előtt volt, lokálpatriótaként kitartanak, hiszen *„nem először fordult elő ilyen a történelemben, egyfajta örökséget viszünk tovább. Mert a kárpátaljai létben mindig benne volt ez, hogy nehéz volt magyarnak lenni, nehéz volt itt megmaradni. De valahogy kötelességnek is érzem, hogy ha az őseink a világháborúban, a málenyikj robotban meg egyéb szörnyű pillanatokban kitartottak, akkor, ha most mi nem tar-*

tunk ki, akkor az ő örökségüket vesszük semmibe.” (D1) A harmadik tipikus válasz a fokozódó ukrán nacionalizmus köré szerveződött, és aggodással tölti el a magyar közösség tagjait:

„A 90-es években teljesen más volt az élet. Azt éreztük, hogy teljesen elismernek. Piros, fehér, zöld lobogót szabad volt kitenni, több ezer ember gyűlt össze március 15-én. Sok magyar szervezet lett. Akkor volt értelme Kárpátalján, a szülőföldön lenni. És akkor tudtuk, hogy miért vagyunk itt Kárpátalján. Ma már, amikor egyre inkább fogyunk és szűkítik a jogainkat, ma már nem látjuk azt a jövőt, amit akkor láttunk.” (D2)

Ugyanezt megkérdeztem ukrán nemzetiségű interjúalanyaimtól is. Bár ők alulreprezentáltak voltak beszélgetőpartnereim között, jól érzékelhető a válaszok közötti különbség: *„Büszke vagyok rá!”* (D8), vagy *„Tudom, hogy győzni fogunk! Dögöljön meg minden orosz”* (D7). Érdekes az is, hogy a kárpátaljai ukrán interjúalanyom ennél a kérdésnél kihangsúlyozta, hogy ő kozmopolitának érzi magát, az erősödő nacionalizmussal, a nemzetek közötti ellentétekkel nem tud azonosulni, szerinte fontos lenne, hogy mindenki elfogadja a másikat.

Érdemes megemlíteni azt is, hogy a többségi társadalom tagjait az elmúlt évek geopolitikai eseményei nemcsak nemzeti identitásukban erősítették meg, de az Ukrajnához mint szülőföldhöz való lojalitásuk is erősödött (Kulyk 2023), a jelenlegi háborúra abszolút sajátjukként tekintenek. Ezzel egy időben a magyar közösséghez tartozó válaszadók tipikusan elhatárolódtak mindettől. A magyarok inkább Magyarországra tekintenek úgy, mint anyaországukra, éppen ezért nem érzik magukénak a jelenleg zajló orosz–ukrán háborút sem. Többször hangzott el olyan válasz, amelyben inkább a lokális identitás dominanciája érhető tetten: *„ha Kárpátalját is érintené, ha itt is lőnének, akkor igen, akkor harcolnék. Mert ez az én szülőföldem is. De így, ezt nem érzem magaménak.”* (D12) Továbbá az ukránoknak nincs meg az a lehetőségük, mint a magyar közösség tagjainak, hogy magyar állampolgárként Magyarországra telepedjenek át, inkább Ukrajnában képzelik el a jövőjüket, ezért motiváltabbak a háborúval kapcsolatos tenni akarásukban. Erre jó példa, hogy amíg Beregszászon több magyar érdekeltségű vállalkozás zárt be 2022 óta (leginkább azért, mert a tulajdonos külföldre menekült), addig a belső menekültek kávézókat vagy egyéb szolgáltatásokat kínáló vállalkozásokat létesítettek.

„2022. március 15-én nyitottuk meg a kávézót. Az áramszünetek idején vettünk generátort. Nem gondolkodtunk azon, hogy érdemes-e megnyitni itt a kávézót, vagy nem, mert Kárpátalján béke volt. Arra meg nem is gondoltunk egyáltalán, hogy ne csináljuk. Ez tartott minket lendületben.” (D7)

Arra a feltett kérdésre, hogy a magyarság társadalmi státusza változott-e az elmúlt időszakban Kárpátalján belül, interjúalanyaim ellentmondásos válaszokat adtak. Egyrészt szerintük a negatív sajtókampány ellenére a magyarságnak még mindig van egyfajta presztízse, „hiszen mégiscsak egy uniós ország nyelvét beszélő kisebbségről van szó” (D4). Interjúalanyaim másik tábora szerint mivel a magyar közösség (is) veszített korábbi jogköreiből, továbbá az elitek távozásával érdekérvényesítő ereje is gyengült, társadalmi státusza is csökkent.

e) Végezetül ejtsünk szót arról, hogy az ukrainai *magyar közösségen belül* is kialakult egyfajta *feszültség* az országot elhagyók és a maradók között. Ez a fajta negatív vélekedés főként azok ellen a kárpátaljai magyar érdekképviselői személyek ellen irányul, akik Magyarországra menekültek a háború legelső napjaiban. Interjúalanyaim közül többen mondták azt, hogy egyrészt csalódottságot éreznek, mert vezetőik cserbenhagyták a magyar közösséget. Másrészt amiatt is aggódnak, hogy ha ezek a személyek a háború befejeztével visszatérnek, az további feszültséget szül majd a magyar közösségen belül, negatívan befolyásolva annak hatékony újrászerveződését.

„És akkor mi fog történni, ha mondjuk, 2-3 év múlva visszajön valaki, akinek a zsebe meg van töltve, van világlátása, és ezeket az embereket, akik maradtak, fogja szekálni, hogy nem jól csinálta itt a dolgát. Az iszonyú nagy feszültséget fog okozni. És nagyon-nagyot. Mert mi itt voltunk és küszködtünk. És hogy fogok elküldeni akárkit, hogy menjél mostmár, mert hazajött Pestről a nagyokos. Érted? És akkor azt mondja nekem, hogy hát jól van, barátom, de amikor én február 25-én is itt ültem melletted, érted, akkor mit mondjak neki?” (D6)

A fentiek alapján tehát az látszik kirajzolódni, hogy míg az ukrán nemzetiségűekben – függetlenül attól, hogy Kárpátaljáról vagy Ukrajna más megyéjéből származnak – az ukrán nemzeti öntudat jelentősen megszilárdult, addig a kárpátaljai magyarság számára a háborús helyzet számos nehézséget és bizonytalanságot szült egyéni és közösségi szinten egyaránt.

4.2. AZ ETNIKAI KAPCSOLATI TŐKE FELHÍGULÁSA?

Mint ahogyan az a korábbiakban kifejtésre került, az orosz–ukrán háború által indukált társadalmi-gazdasági folyamatok továbbra is zajlanak, azok hosszú távú következményeiről csak feltételes módon beszélhetünk. Ilyen formán a fejezet főköszába állított kárpátaljai vállalkozók jövőképe is képlekeny. A 2023 végén készített interjúk kutatásból azonban az látszik kirajzolódni, hogy csakúgy, mint a kárpátaljai magyarság egésze, a vállalkozói közösség is sérülékeny helyzetbe került, több szem-

pontból is. Egyrészt az ukrainai politikai-gazdasági válság, a jövő bizonytalansága, a migrációból adódó munkaerőhiány mellett a vállalkozásokat célzó magyarországi támogatások is elapadtak. Az áramszünetek szintén negatívan érintették a vállalkozásokat, hiszen sokan nem tudták fenntartani egy nagyobb kapacitású áramfejlesztő üzemeltetését, emiatt inkább a bezárás mellett döntöttek. A még Kárpátalján maradt vállalkozói réteg a túlélésre játszik, hosszú távú terveket pedig csak nagyon óvatosan tudnak megfogalmazni.

„Ami most van, az egy nagy tragédia. Nem tudunk tervezni, nem látjuk a holnapot. Korábban mindig voltak céljaink. Most úgy kelünk fel reggelente, hogy nem tudjuk mi lesz ma, mi lesz holnap. Nekünk például már megvoltak az építészeti tervek egy wellness komplexumra, de így nem merünk belevágni. Még kitartunk, de nem tudjuk mi lesz holnap.” (D9)

A szakértőkkel készített beszélgetések alapján egyrészt az körvonalazódik, hogy az aktív, sikeres kárpátaljai magyar vállalkozók közül arányaiban kevesebben hagyták el Ukrajnát, mint az alkalmazottak vagy beosztottak közül. Katonai behívók elleni védeltséget azonban nem kapnak,¹¹³ ez pedig jócskán megnehezíti tevékenységüket és így a családok megélhetését is. Másrészt az mondható el, hogy azok a magyar nemzetiségű kisvállalkozók, akik elhagyták Ukrajnát a háború kitörését követően, nem számolták fel teljesen érdekeltségeiket, azokat vagy a női családtagok viszik tovább – sok esetben ingázva Magyarország és Ukrajna között –, vagy az alkalmazottak végzik a mindennapi teendőket. Elképzelhető, hogy ők a háború befejeztével és/vagy a hadiállapottal kapcsolatos korlátozások megszűnésével a jövőben kétlaki életet fognak élni.

A gazdasági szektorban tevékenykedő interjúalanyaim azt is elmondták, hogy van igény, érdeklődés például a vetőmagosztásra, ebből látszik, hogy a mezőgazdasággal foglalkozó vállalkozók közül viszonylag sokan maradtak Kárpátalján. A turizmus-vendéglátás profilú vállalkozások szintén működnek, bár a hadiállapot miatt zenés-táncos rendezvényeket (például esküvőket, születésnapokat) nemigen tartanak, és ez jelentős bevételkiesést jelent számukra. Viszont a termálfürdőkre épülő belső turizmus nem állt le Beregszászon és környékén. Utóbbival foglalkozó vállalkozó interjúalanyom azt is elmondta, hogy munkaerő tekintetében, ha nehezebben is, de boldogulnak, mivel *„azok a munkások, akik maradtak, azok többet vállalnak, mert rájöttek arra, hogy így többet kereshetnek. Meghát úgyse tudnak mit kezdeni a szabadidejükkel. Mert korábban a szabadnapon elmentek vadászni, vagy diszkóba, de most nem lehet ilyet csinálni, vagy hát nem mernek menni sehová.” (D9)*

¹¹³ Annak érdekében, hogy a mezőgazdasági termelés tovább tudjon funkcionálni Ukrajnában, 2022-ben az agrárszektorban tevékenykedők egy rétege védeltséget élvezett, 2023-ban azonban erről már nem volt szó.

A magyar vállalkozókat tömörítő szakmai szervezetek programokat, vállalkozói találkozókat nem tudtak szervezni a háború kitörése óta. Volt ugyan egy-két próbálkozás, de kevesen jelentek meg, *„nem feltétlenül azért, mert nincsenek itthon a vállalkozók, hanem inkább azért, mert nem tudnak mozogni a katonai ellenőrző pontok miatt”* (D1). A találkozások hiánya pedig szűkíti az informális kapcsolatok kibontakozásának lehetőségét, az információátadás vagy a tapasztalatcsere esélyét is.

Beszédes az is, hogy az Egán Ede Programra való pályázási lehetőség 2019-ben volt meghirdetve utoljára, a nyertes pályázókról azonban csak 2023 tavaszán született döntés. *„Viszont akik nyertek, azok közül csak töredéke vitte végig a pályázatot. Egyrészt azért, mert nincsenek itthon, másrészt pedig azért, mert annyira megváltoztak a körülmények. Az infláció miatt minden sokkal drágább lett 2019-hez képest.”* (D1) Szakértő interjúalanyom mindezt azzal egészíti ki, hogy az ukrán állam részéről *„akkora bürokráciát szabadítottak rá ezekre az egyszerű kis gazdákra, vállalkozókra, hogy ezeket egyszerűen szinte lehetetlen már teljesíteni... Tehát olyan nagyon már nem éri meg pályázni, mert olyan sok mindent kell teljesíteni, és közben nem sok mindent kapunk.”* (D1)

Az Egán Ede programnak a gazdaságélénkítésén túl volt azonban egy szociális célja is. *„Ennek ugyan nem volt jelentős a hozzáadott értéke gazdaságilag, de volt egy magyarságmegtartó ereje.”* (D1) Noha a nyugati országok támogatásának köszönhetően jelentek meg ukrain pályázatok mikroszinten is, amelyekre tudnának pályázni a magyar nemzetiségű vállalkozók, ezekről egyrészt nem igazán hallanak, másrészt a vállalkozók sem szeretnék a hatóságok látókörébe kerülni, így ha tudnak is ilyen lehetőségről, nem élnek vele. Azt is meg kell jegyezni, hogy csakúgy, mint a migrációnál, a gazdasági folyamatok alakulásában is nagy szerepük van azoknak a szoros transznacionális etnikai kapcsolatoknak, amelyek a kárpátaljai magyarságot az anyaországhoz kötik.

„A kárpátaljai magyar vállalkozó ő mindig oda volt kötve [Magyarországra]. Ő soha nem Belső-Ukrajna fele orientálódott, hanem mindig az anyaország felé. Tehát onnan várta a partnert. Persze a nyelv miatt is... És amíg a magyar a spórolt pénzén inkább vesz egy lakást Magyarországon a gyerekeknek, mert arrafelé kacsingat, addig az ukrán vesz egy gépet, amivel valamit csinál... Tehát, beruház a saját vállalkozásába, mert ő jobban itthon érzi magát.” (D2)

Míg viszont a magyar vállalkozók Magyarország irányába is nyithatnak (akár üzleti, akár magánéleti szempontból), addig a többségi nemzethez tartozó vállalkozók – egyéb lehetőségek híján – kénytelenek Ukrajnán belül keresni a fejlődés lehetőségét, a háborús helyzetben is. Interjúalanyaim szerint utóbbiakat ez motiváltabbá és kreatívabbá is teszi hosszú távú üzleti céljaik elérésében.

„Rugalmasnak kell lenni. Alkalmazkodni kell a helyzethez, mindig kreatívnak kell lenni. Ukrajna nem gátolja az üzleti fejlesztéseket, sőt, most még jobban segít is pályázatokkal. De ezekről a pályázatokról a magyarok nem tudnak. Az ukránok jobban tudnak ezekről, megosztjuk ezeket az információkat, mert keressük a lehetőségeket itthon, meg lehet, hogy kreatívabbak is vagyunk, mert kénytelenek vagyunk azok lenni.” (D3)

Noha a közösségeket célzó támogatások (gazdaságfejlesztési programok, infrastrukturális beruházások, egyházi, civil, kulturális célú támogatások) az orosz–ukrán háború kitörése óta szünetelnek, a magyar állam egyéni támogatásai továbbra is folytatódnak, sőt azok összege jelentősen emelkedett. Például a fizetéskiegészítések, az egyéni ösztöndíjak, a beiskolázási támogatások, így *„jó kárpátaljai magyarnak lenni, mert a magyar állam támogat minket” (D5)*. Mindez társadalmi-gazdasági előnyt jelent a többségi nemzethez tartozókkal szemben; ezt ukrán nemzetiségű interjúalanyaim is így látják:

„Énszerintem még most is jobb magyar vállalkozónak lenni Kárpátalján, mint ukránnak. Sokkal több lehetőséged van. Nagyon sajnálom, hogy nem tudom a magyar nyelvet, hogy nem tanultam meg annak idején.” (D3)

A fentiek alapján tehát az mondható el, hogy a magyar etnicitás a magyar állam támogatásai révén gazdasági szempontból még mindig előnyt jelent Kárpátalján. A fokozódó ukrán nacionalista törekvések és az ezekkel járó jogszűkítő törvénykezések azonban társadalmi szinten csökkenthetik a magyarsághoz való tartozás előnyeit. Mindazonáltal a magyar állampolgárság és az ezekkel járó előnyök a magyarok számára szélesebb perspektívákat kínálhatnak a jövőben is. Azonban az is kérdés, hogy az orosz–ukrán háború kitörése miatt Kárpátalját elhagyó vállalkozói réteg tagjai közül hányan térnek majd vissza szülőföldjükre, vagy hányan maradnak otthon. Hiszen a nagyarányú migráció miatt felhíguló magyar etnikai közösség csökkenti a kárpátaljai magyar vállalkozók etnikai kapcsolati tőkéjének erejét is, a formális és az informális szinteken egyaránt.

4.3. ÖSSZEGZÉS

Ebben a fejezetben arra fókuszáltam, hogy az elmúlt évek geopolitikai eseményei és különösen a 2022. február 24-én kirobbant orosz–ukrán háború hogyan alakította a kárpátaljai magyar közösség társadalmi-gazdasági helyzetét, interetnikus viszonyait, valamint társadalmi státuszát Ukrajnán belül. Külön kitértem a háborús körülmények között működő kárpátaljai magyar vállalkozókra és azok etnikai kapcsolati tőkéjére.

A 2023 őszén készített empirikus kutatásom eredményei alapján az mondható el, hogy a régióban a kárpátaljai magyar falvak fokozatos elnéptelenedése figyelhető meg, miközben a városokban a belső menekültek tömeges megjelenésével a magyarok arányának csökkenése jellemző. A kárpátaljai magyarság szelektív migrációja révén pedig a régió demográfiai és társadalmi összetétele eltorzult. A dinamikus és kétirányú mobilitási folyamatok az itt élő lakosság etnikai és nyelvi összetételének, valamint demográfiai jellemzőinek változásait is eredményezik a többségi társadalom irányába billentve a mérleget.

Az is elmondható, hogy az elhúzódó háborús viszonyok miatt az elköltöző magyarok egyre kevesebb eséllyel fognak hazatérni szülőföldjükre; ez nemcsak a kárpátaljai magyarság reprodukciós rátáját érinti majd negatívan, de a magyar identitás egyik alappillére, a magyar oktatás jövője, a magyar intézményhálózat fenntartása is veszélybe kerülhet. A magyar közösség nagyszámú elvándorlásával az is kérdés, hogy megmarad-e a kompakt településterülete az ukrainai magyarságnak, vagy a belső menekültek beáramlása az etnikai tömb megbomlásához vezet majd, felerősítve ezzel az asszimilációs folyamatokat is.

Miközben a háborús körülmények között a többségi nemzethez tartozók identitása megerősödött, és az ukrán közösségi kohézió is megszilárdult, addig a magyar közösség a fokozódó migráció, az Ukrajnában erősödő etnonacionalista törekvések következtében egyre erodálódik. Nagy kérdés, hogy hosszú távon az összezsugorodó kárpátaljai magyarság hogyan éli majd meg ezt a migrációs veszteséget, képes lesz-e hatékonyan újraszerveződni, vagy a körülmények szorításában teret enged az ukránosító politikának. A jövőben az is kulcskérdéssé válik, hogy a háború miatt az országot jelentős számban elhagyó magyar társadalmi-gazdasági elit visszatér-e szülőföldjére, és amennyiben igen, annak milyen szerepe lesz a magyar közösség újjáépítésében, identitásuk megőrzésében.

Ami a kárpátaljai magyar vállalkozókat illeti, a magyarság egészéhez hasonlóan szintén sérülékeny helyzetbe kerültek. A háborús viszonyok között működni kénytelen vállalkozások jövője is kiszámíthatatlan, hosszú távú terveket nehezen tudnak megfogalmazni. A 2022-ben kirobbant orosz–ukrán háború előtt a kárpátaljai magyar vállalkozások fellendülésben voltak, köszönhetően a magyar állam gazdaságélénkítő támogatásainak, amelyek mentén formális alapon szerveződő kapcsolati tőkéjük is megerősödött. A fokozódó migráció, a gazdasági támogatások megszűnése következményeként azonban beszűkültek lehetőségeik.

A szakértők szerint a háborúnak egyhamar nem lesz vége. Sokan kitartanak még Kárpátalján, azonban minél tovább húzódik a háború, annál nehezebb jövő vár a kárpátaljai magyarságra. Az erősödő ukrán szorításban, a jogszerűítő intézkedések mellett egyre nehezebb lesz megőrizni a magyar közösség érdekérvényesítő erejét is. Azonban a kárpátaljai magyarság több kataklizmát túlélt már történelme során, folyamatosan alkalmazkodva a külső kényszerítő körülményekhez. A jelenlegi

háborús helyzetben egy újabb sérülékeny szakaszába lépett, amelyre mind ez idáig megpróbált reziliens válaszokkal reagálni, megtartva a magyarság oktatási, kulturális és vallási intézményhálózatát. Mindazonáltal ha a jövőben közelíteni tudná az ukrán és a magyar érdekképviselőt az álláspontját, lehetőségként tekintve a másik nemzettel való párbeszédre, tágabb perspektívák nyílnának az interetnikus viszonyokban mindkét fél számára. Ehhez azonban az is szükséges, hogy a kárpátaljaiak a szülőföldjükön tudjanak élni és megélni, így az ukrainai gazdaság fellendülése is elengedhetetlen.

5. KONKLÚZIÓK

A világgazdaság globalizációjával, a multinacionális vállalatok létrejöttével az országok közötti tőkeáramlás is intenzívebbé vált. Ezzel egyidejűleg a határok átjárhatóbbak lettek, az utazási feltételek egyszerűsödtek, így a migrációs tendenciák is felerősödtek, megindult a munkaügyi, a tanulási és az egyéb célú migráció. Ennek következményeként egyre szélesebb teret hódítanak a határokon átívelő gazdasági kapcsolatok, a transznacionális befektetési tevékenységek.

Jelen monográfiában ukrainai vállalkozók között végzett, kárpátaljai és csehországi empirikus kutatások példáján mutattam be a befektetések és az etnikai alapon szerveződő kapcsolati tőke összefüggéseit, különös tekintettel azok térbeli alakulására, társadalomföldrajzi aspektusaira. A kutatás célja annak mélyreható elemzése volt, hogy a különböző üzleti környezetben működő, egyes allochton és autochton etnikai csoportokhoz köthető vállalkozásokon belül milyen szerepet játszik az etnikai kapcsolati tőke, különösen azok működésében és térbeli szerveződésében, kitérve a vizsgálati terepeken tapasztalt hasonlóságokra és eltérésekre is. Az eredményekből ugyanis világossá vált, hogy még egy régióon belül is (Kárpátalja esetében) jelentős eltérések figyelhetők meg a kapcsolati erőforrások felhasználása terén. Az etnikai kapcsolati tőke tehát jól elkülöníthető földrajzi sajátosságokkal bír. Bár a vizsgálat fókusza nem a 2022 februárjában kirobbant orosz–ukrán háború következményeként fellépő társadalmi-gazdasági változások elemzése, kiemelt aktualitása miatt ennek egy külön fejezetet szenteltem, Kárpátalját és az ott élő magyarságot helyezve a középpontba.

A kutatás eredményeinek fényében, az előzetesen megfogalmazott kutatási kérdések és a felállított hipotéziseim alapján az alábbi megállapítások tehetők:

(1) Mind a hazai (a kárpátaljai magyar) vállalkozások, mind a külföldi (a Kárpátalján működő külföldi érdekeltsgű, valamint a Csehországban működő ukrán érdekeltsgű) vállalkozások tevékenységein belül, etnikumtól függetlenül, *alapvető fontosságúak az informális kapcsolatok*. A kárpátaljai magyar és a Kárpátalján befektető magyarországi vállalkozók elsősorban a már meglévő, korábbi rokoni-baráti, esetleg

a rendszerváltást megelőző időszakban kialakult gazdasági kapcsolatokra támaszkodva alapítottak vállalkozást. Azonban a Kárpátalján befektető orosz, román és szlovák vállalkozók, továbbá a Csehországban befektető ukrán vállalkozók esetében is meghatározó szerep jutott az informális kapcsolati hálózatoknak az egyes cégek indításában és működtetésében. A jelentős eltérést az nyújtotta, hogy amíg Csehország esetében ez csak könnyített megoldásként szolgált – tehát az informális csatornák nélkül is olajozottan működött az ügyintézés –, addig Kárpátalján a széleskörűen elterjedt korrupció és a beágyazódott informális gazdaság miatt sok esetben ez volt az egyetlen járható út.

Az intézményesített kapcsolatok, azaz a különböző vállalkozói és egyéb szakmai szervezetek nem játszottak különösen fontos szerepet a vizsgált vállalkozások életében. A vállalkozók sem a vállalkozás létrehozásakor (vagyis a telephelyválasztás során), sem a későbbi üzleti folyamatokban nem igazán fordulnak szakmai segítségért vagy információkért ezekhez az intézményekhez. Ennek legfőbb oka az, hogy alapvetően nem bíznak meg a formális szervezetekben, továbbá nem látnak üzleti hasznot a hozzájuk való csatlakozásban. Kivételt ezalól a kárpátaljai magyar vállalkozók képeznek, akik az elmúlt években elsősorban az Egán Ede Gazdaságfejlesztési Programban való részvétel és egyéb gazdasági előnyökhöz való hozzáférés (információk, egyéb magyarországi pályázatokon való részvétel stb.) céljából csatlakoztak kárpátaljai magyar vállalkozói szövetségekhez, szakmai szervezetekhez. Továbbá ezen előnyök megszerzésének érdekében a formális kapcsolatok mentén számos új vállalkozás született vagy kapott lendületre a kárpátaljai magyarok körében.

(2) A dolgozat elején felállított egyik hipotézisem szerint minél eltérőbb a befektetői környezet az adott investor hazai befektetői környezetétől (politikailag és jogilag), valamint kulturális-nyelvi közegétől, az etnikai kapcsolati tőke annál nagyobb súllyal bír. Ez a generális megállapítás viszonylag kézenfekvő lehet, ám a vizsgált esetekről és azok összefüggéseiről most először készült komplex, mélyreható tudományos elemzés a magyar társadalomföldrajzban. A bemutatott esettanulmányok alapján ezzel kapcsolatban a következő megállapítások tehetők:

- *ha politikailag és jogilag a hazaitól kedvezőtlenebb a vállalkozói környezet, felértékelődik az etnikai kapcsolati tőke szerepe.* Ilyen például a Kárpátalján befektető külföldi vállalkozók esete, ahol a korrupciós és bürokratikus folyamatok miatt elengedhetetlenek a személyes kapcsolatok.
- *ha politikailag és jogilag a hazaitól kedvezőbb üzleti feltételekkel találja szembe magát a befektető, az etnikai kapcsolati tőke megléte nem esszenciális.* Ilyen a Csehországban befektető ukrán vállalkozók esete, ahol a hivatali ügyintézés és a cégalapítás folyamata személyes ismeretség nélkül is gördülékenyen zajlott.

Utóbbi megállapítással kapcsolatban azonban ki kell emelni, hogy ez nem generalizálható minden etnikai közösségre nézve (a szakirodalom alapján leginkább a jól integrált közösségekre igaz), és ki kell egészítenünk a következő nyelvi-kulturális aspektussal is, mely a vizsgált vállalkozói közösségeken belül az alábbiak szerint érvényesül:

- *minél eltérőbb nyelvi/kulturális környezetbe kerülnek a vállalkozók a hazaitól, az etnikai kapcsolati tőke szerepe annál hangsúlyosabb.* Ilyen a Kárpátalján befektető magyarországi investorok esete, akik a nyelvi akadályok áthidalása érdekében elsősorban a kárpátaljai magyarokkal keresik az üzleti kapcsolatokat, továbbá kárpátaljai magyarok segítségével támaszkodva indítják el és működtetik vállalkozásaikat. Ezzel szemben a Kárpátalján befektető orosz és szlovák investorok, valamint a csehországi ukránok által működtetett vállalkozások esetében a nyelvi hasonlóságok miatt a kommunikáció, a hivatali ügyintézés és az információkhoz való hozzájutás is könnyebbé válik, ezért az etnikai kapcsolati tőke vállalkozásokban betöltött szerepe nem számottevő.

A fenti megállapításokat illetően érdemes kitérni az egyes vizsgálati terepeken tapasztalt, az etnikai kapcsolati tőke vállalkozásokban betöltött szerepének specifikumaira is:

- a) *A Kárpátalján befektető külföldi vállalkozások esetében az etnikai alapon szerveződő kapcsolati tőke hasznosulása leginkább a magyar–magyar kapcsolatokat mentén érvényesült.* Kutatásom eredményei alapján ennek elsősorban az az oka, hogy a kárpátaljai magyarság mindig is szoros kapcsolatokat ápolt Magyarországgal, a különböző történelmi időkben kialakult magánjellegű vagy formális kapcsolatok a határok változásával és a különböző vámügyi szabályozások szigorodásával sem szűntek meg. Ebben az esetben a határokon átvágó informális kapcsolatok tőkévé kovácsolódtak. A Kárpátalján befektető magyarországi investorok jelentős része transznacionális etnikai kapcsolati tőkéjét kihasználva jelenik meg az ukrainai piacokon. Ezzel szemben a többi, általam vizsgált etnikumhoz köthető vállalkozás esetében a transznacionális etnikai kapcsolati tőke fejletlen, így azokat a román, a szlovák és az orosz vállalkozók nem tudják érvényesíteni. Mindez azzal hozható összefüggésbe, hogy egyrészt az említett etnikumok képviselőinek száma jelentősen kisebb Kárpátalján belül, így jóval nehezebb a velük való kapcsolatfelvétel, másrészt az anyaországukkal való kapcsolat sem olyan szoros, mint a kárpátaljai magyarok Magyarországhoz fűződő viszonya. Mindegyik vizsgált nemzetiséghez tartozó vállalkozó használja ugyan kapcsolati tőkéjét, a magyarok esetében azonban erősebb az etnikai alapú szerveződés. A magyar befektetők esetében az etnicitás kollektív társadalmi tőkévé formálódik, ugyanis körükben megjelenik az értékintrozekció, a reciprocitás, a korlátozott szolidaritás, valamint az etnikai alapú bizalom.

A többi vizsgált nemzetiség esetében azonban ez nem mondható el, így a kapcsolati tőke csupán mint egyéni erőforrás hasznosul.

- b) *A kárpátaljai magyar vállalkozások esetében az informális alapon szerveződő etnikai kapcsolati tőke* vállalkozásokban betöltött szerepe elhanyagolható, a vállalkozók nem használják ki kellő mértékben az etnikai alapú együttműködésekben, az integrálódásból származó előnyöket. Leginkább zárt, családi, rokoni kapcsolatokra támaszkodó konjunktúrában végzik üzleti tevékenységeiket, és csak nagyon nehezen nyitnak külső partnerek irányába (legyen szó inter- vagy intraetnikus kapcsolatokról, vagy akár más családról), így erőforrásban is szegények. Ennek egyik oka, hogy a bizonytalan gazdasági környezet miatt a kárpátaljai magyar vállalkozások elsődleges erőforrását a család jelenti, így a vállalkozások jelentős része családi mikrovállalkozások formájában működik. A másik oka, hogy a legtöbb kárpátaljai magyar vállalkozás kényszervállalkozásként jött létre és működik a mai napig is, melynek résztvevői nem rendelkeznek igazi vállalkozói attitűdökkel és innovatív gondolkodásmóddal. Ezen kényszervállalkozók jelentős többsége valójában nem igazi vállalkozó, sokkal inkább a mindennapi túlélésre törekvő önfoglalkoztató vagy éppen olyan mezőgazdasági termelő, aki csupán az Egán Ede Gazdaságfejlesztési Programban való részvétel miatt jegyeztetett be hivatalos céget, ezért vált vállalkozóvá. Éppen ezért a gazdasági együttműködésekre való törekvés vágya is alacsony, ugyanis a cél a túlélés, hosszú távú üzleti stratégia megfogalmazása nélkül. Mindezek alapján az mondható el, hogy a kárpátaljai magyar vállalkozók nemcsak az informális etnikai kapcsolati tőkében, de alapvetően kapcsolati tőkében is igen szegények. Tehát nincsenek meg a minimális strukturális feltételek ahhoz, hogy ha létezik is közöttük szolidaritás, reciprocitás, értékintrojekció vagy kikényszeríthető bizalom, ezeket hasznosítani tudják a piacon.

Ehhez kapcsolódóan azonban fontos megállapítás, hogy a kárpátaljai magyar vállalkozók körében *a formális alapon szerveződő etnikai kapcsolati tőke* az elmúlt években *felértékelődni látszik*. A magyar kormány kezdeményezésére 2016-ban elindított Egán Ede Gazdaságfejlesztési Program által több pályázati ciklus zajlott le, melynek révén a kárpátaljai magyar vállalkozások széles köre jelentős pénzügyi támogatásban részesült. Az említett program elindítása mellett az elmúlt években Magyarország egyéb nagyszabású támogatásokat is investált a megyébe, melyek elsősorban a kárpátaljai magyar közösséget célozták. Ezek a támogatások – az egyszerűsített honosítási eljárással megszerezhető magyar állampolgársággal és az ezekkel járó előnyökkel kiegészülve – nagyban hozzájárultak egy formális alapon szerveződő transznacionális etnikai kapcsolati tőke kibontakozásához, amely számos társadalmi-gazdasági privilégiumhoz juttatta a kárpátaljai magyar lakosságot a többségekkel szemben, beleértve a vállalkozókat is. Ilyen értelemben az etnikai alapon szer-

veződő kapcsolati tőke szerepe is felértékelődik a kárpátaljai magyarság körében, így az etnicitás, a magyar nemzetiség is egyfajta társadalmi tőkeként értékelhető. Kutatásom során többször hangzott el az a vélemény, hogy „*ma megéri magyar vállalkozónak lenni Kárpátalján*”. Ennek értelmében az etnikai kapcsolati tőke fontos szerepet tölt be a kárpátaljai magyar vállalkozások működésében, ez pedig közvetlen hatással van az egész kárpátaljai gazdaság fejlődésére is.

A kutatás eredményei jó példát szolgáltatnak arra, hogy egy ország (esetünkben Magyarország) hogyan tudott transznacionális etnikai tőkét teremteni egy másik országban (esetünkben Ukrajnában), egy olyan kontextusban, amelyben az etnikai tőke nem is volt annyira hangsúlyos. A szakirodalom általában azt feltételezi, hogy az etnikai tőke segíti a vállalkozói tevékenységet, különösen a magas korrupcióval és alacsony állami erőforrásokkal rendelkező térségekben, a bizalmi és koordinációs problémák leküzdésével. Ritkábban találkozunk olyan esetekkel, amikor kívülről jönnek létre ösztönzők a transznacionális etnikai tőke növelésére/kialakulására egy adott régióban.

Fontos azonban megjegyezni, hogy az Egán Ede Program által valamelyest felerősödött ugyan az etnikai kapcsolatok szerepe a kárpátaljai magyarság körében, de egy viszonylag új folyamatról lévén szó, messzemenő következtetések nem vonhatók le. Ugyanis a magyar állam által létrehozott lehetőségstruktúrák révén felélénkülhetnek a magyar–magyar kapcsolatok, és az etnicitás társadalmi tőkévé válhat, ez pedig összeköthet egymással érintkező, atomizált magyar kisvállalkozókat a piacon, de ezek hálózatosodására hosszú távú stratégiák szükségeltetnek, melyekhez elengedhetetlen a megfelelő szaktudás és további erőforrások hozzárendelése is. Ezzel kapcsolatban további problémákat vet fel az elhúzódó háborús helyzet és annak társadalmi-gazdasági következményei is.

- c) A Csehországban tevékenykedő ukrán vállalkozók esetében összességében az mondható el, hogy korlátozott mértékben használják ki az elérhető társadalmi tőkéjüket. A rendelkezésre álló társadalmi tőke szerepe leginkább a baráti, rokon viszonyokra koncentrálódik, a gazdasági tevékenységeken belül kevésbé hangsúlyos. Kutatásom eredményei alapján mindez hasonló okokra vezethető vissza, mint a kárpátaljai magyar vállalkozók esetében. Egyrészt az egymás iránti bizalmatlanság miatt a kapcsolati tőke fejletlen. Megállapításom szerint a bizalom alacsony szintje azzal is magyarázható, hogy az Ukrajnában széleskörűen elterjedt korrupció miatt a társadalmi tőke beágyazottsága intézményi alapon vertikális, leginkább a civil társadalom és az államapparátus közötti kommunikációra szolgál, tehát nem közösségelvű, ez pedig nem teszi lehetővé a bizalom kialakulását. A bizalom átvihető ugyan a határon, az intézmények – amelyek Ukrajnában valamiféle korrump informális státuszrendet és szívességcseré-rendszert legitimálnak – viszont nem. Az így létrejövő intéz-

ményes, nem komunitárius (nem közösségelvű) társadalmi tőke nem teszi lehetővé a bizalom kialakulását az új környezetben sem. A bizalom alacsony szintje pedig az együttműködések és a kapcsolati hálók limitáltságát is előidézi. Továbbá a legtöbb kárpátaljai magyar vállalkozáshoz hasonlóan a Csehországban működő ukrán érdekeltségű vállalkozások többsége is kényszervállalkozásként jött létre, így körükben is érvényesülnek az ilyen kényszeredettségből létrejövő, fentebb részletezett üzleti hátrányok: kreativitás, innovatív gondolkodásmód hiánya, együttműködésekben származó előnyök negligálása stb.

Mindehhez társul még az ukrán vállalkozók többségi társadalomba való erős asszimilációs törekvése is. Vállalkozói tevékenységük során, ügyfélkörük kialakításakor és munkavállalóik alkalmazásakor nem az etnikai szegregációra, sokkal inkább a társadalmi-gazdasági asszimilációra törekszenek. Kutatásom eredményei alapján, összhangban Berry (1994) akkulturációs modelljének megállapításaival, az ukrán vállalkozók lemondtak az otthoni kultúrájukról, és elfogadták a befogadó országét, elutasítva az etnikai közösségen belüli vállalkozás lehetőségét egy szélesebb, nem etnikai alapú gazdasági orientáció érdekében. Mivel az ukrán vállalkozók viszonylag jól integráltak a cseh társadalomba, ebben a folyamatban az is segíti őket, hogy asszimilációs stratégiájuk által lehetőségük van a befogadó ország lehetőségstruktúráinak kiaknázására is. Ilyen értelemben a transznacionalitás jegyeit sem követik, így körükben nem érvényesül a transznacionális etnikai kapcsolati tőke szerepe sem.

Összességében tehát az állapítható meg, hogy *a Csehországban tevékenykedő ukrán vállalkozók körében az etnikai kapcsolati tőke vállalkozásokban betöltött szerepe elhanyagolható*, ugyanis a korlátozott szolidaritás, a reciprocitás, valamint az etnikai alapú bizalom sem tud kialakulni, így ezeket nem lehet kollektív erőforrássá kovácsolni. *Gazdasági tevékenységeiket nem az etnikai, sokkal inkább a nem etnikai, tehát a cseh (vagy más nyugat-európai) gazdasági szereplőkkel kialakított kapcsolati hálójukra támaszkodva végzik. Az egyetlen kivételt – amely az etnikai kapcsolati tőke gazdasági tevékenységen belüli felhasználásához köthető – az úgynevezett „klienshálózat” képezi, amelynek során ukrán közvetítő ügynökök, „kliensek” ukrán bevándorlóknak szerveznek munkát leginkább az építő- és a szolgáltatóiparban, valamint a mezőgazdaságban.*

(3) Ami az etnikai viszonyrendszerek és a vállalkozások térszerveződése közötti összefüggéseket illeti, a következő konzekvenciák vonhatók le:

- a) *A Kárpátalján befektető külföldi vállalkozások esetében a magyarországiak főleg a magyarok lakta területeken létesítenek telephelyet, így itt erős a magyar-magyar kapcsolati tőkére való építkezés a telephelyválasztás során, ezt a magyarországi befektetőkkel készített interjúim is megerősítették. Az etnikai kapcsolati tőke és a befektetések térbeliségének összefüggéseiről azonban nem beszélhetünk*

a Kárpátalján befektető román, szlovák és orosz vállalkozók esetében, ennek fő okai már a fentiekben is kifejtésre kerültek: egyrészt a Kárpátalján élő ezen kisebbségek tagjai nem ápolnak olyan szoros kapcsolatot az anyaországgal, mint a magyarok, így a határokon átívelő etnikai kapcsolatok sem erősek, a transzetenikus kapcsolati tőke fejletlen. Másrészt a szlovák és az orosz befektetők esetében nincsenek nagymértékű nyelvi akadályok, amelyek gátolnák az Ukrajnában való üzleti tevékenység kibontakozását.

- b) A kárpátaljai magyar vállalkozások vizsgálata során, autochton közösséget tanulmányozva, a vállalkozások térszerveződése és az etnikai kapcsolati tőke korrelációját illető megállapítások nem relevánsak.
- c) *A Csehországban működő ukrán migráns vállalkozások esetében az etnikai alapon szerveződő kapcsolati tőkének közvetett szerepe van* a vállalkozások térszerveződésében. Noha az esetek többségében a vállalkozók nem az ukrán–ukrán gazdasági kapcsolataikat kihasználva döntöttek adott telephely mellett, legtöbbször ott létesítettek céget, ahol családjuk, rokonaik, ukrán ismerőseik éltek. Ugyanis az általam vizsgált vállalkozások döntő többsége nem direkt befektetési céllal jött létre, sokkal inkább a vendégmunkásként Csehországba érkező cégalapító/cégtulajdonos túlélését, a Csehországban maradás feltételeit biztosították. Ennek okán ott létesült a telephely, ahol a vállalkozó épp élt/dolgozott, ahová viszont informális etnikai kapcsolatai révén került. Ilyen értelemben az etnikai kapcsolati tőkének fontos szerepe van a csehországi ukrán migráns vállalkozások térbeli szerveződésében.

(4) Mint ahogyan azt a nemzetközi kutatások is bizonyították, az etnikai kapcsolati tőke kihasználásával a gazdasági szereplők számos piaci előnyhöz juthatnak, ám negatívan is befolyásolhatja tevékenységüket. Ami az etnikai kapcsolati tőke vizsgált vállalkozások gazdasági fejlődésére gyakorolt hatását illeti, a következő megállapítások tehetők:

- a) A Kárpátalján befektető külföldi vállalkozások esetében – a vizsgált etnikumok között – csak a magyarországi befektetésekről mondható el, hogy főként a saját etnikumukon belüli kapcsolataikra támaszkodva végzik gazdasági tevékenységeiket. Az Orbán–Szántó (2005) által megfogalmazott kapcsolati típusok alapján az állapítható meg, hogy a Kárpátalján befektető magyarországi vállalkozások létrehozása talán gyorsabban és könnyebben zajlik a magyar–magyar (összekötő) kapcsolatok kiaknázása révén, mint a más országokhoz köthető vállalkozásoké, azonban ezzel együtt csökken az ukrán (és más) piaci szereplőkkel való kooperáció lehetősége. Ugyanis így a gazdasági lehetőségek is beszűkülnek, mivel a rendszerből hiányoznak (vagy csak korlátozottan vannak jelen) azok az áthidaló kötések, amelyek elengedhetetlenek a vállalkozói sikerességhez, az információkhoz való hozzáféréshez. Továbbá az ukrainai

befektetési környezethez való alkalmazkodás és a piaci feltételek megismerése is nehezebbé válik, és ez gazdasági hátrányt jelent a Kárpátalján (Ukrajnában) működő más nemzetiségű vállalkozásokkal szemben.

- b) A kárpátaljai magyar vállalkozások legfőbb problémáját a pénztőke hiánya és a kényszervállalkozásokból származó üzleti hátrányok mellett a kapcsolati tőke hiánya jelenti. Ugyanis a vizsgált kárpátaljai magyar vállalkozásokban az erős, általában családi vagy baráti kötések dominálnak, a magyar vállalkozók nem keresik egymással az üzleti kapcsolatokat. Ugyanakkor a kárpátaljai magyar vállalkozók zárt közösséget alkotnak, akik a kisebbségi létből eredő frusztrációjuk, a nyelvi korlátaik miatt nem, vagy csak nagyon nehezen nyitnak a többségi társadalom irányába is. Így a Kárpátalján befektető magyarországi vállalkozókhoz hasonlóan körükben is hiányoznak azok a bridging típusú gyenge kötések, amelyek hozzájárulhatnának a szélesebb ukrajnai vállalkozói környezet jobb megismeréséhez és az abban való versenyképes részvételhez. Ezáltal nem érvényesül a kárpátaljai magyar vállalkozók azon híd-szerepe sem, amelyet az Orbán–Szántó (2005) szerzőpáros áthidaló társadalmi tőkeként definiált, és ami elősegíti a kultúrák közötti gazdasági (és nem csak gazdasági) kapcsolatépítést a többségi és a kisebbségi társadalom között. Granovetter megállapításai alapján a kárpátaljai magyar vállalkozóknak az „arany középút” megteremtését kellene megcélozniuk, ahol a vállalkozóknak (ebben a konkrét esetben a Beregszászi járás magyar vállalkozóinak) törekedniük kell a kapcsolati egyensúlyok megtartására, vagyis egy olyan rendszer kialakítására, ahol együttműködnek ugyan az etnikai csoporton belül, kihasználva a hálózatosodás előnyeit, de nyitottak a tágabb gazdasági környezettel való együttműködésre is. Például az egyes magyar gazdák által megtermelt javakat összehangoltan, együttesen vigyék el az ukrajnai piacra, és ott közösen értékesítsék azokat az alkupozíciók erősítésének, a piaci ár pozitív befolyásolásának céljából. Ezáltal a termelők értékesítésben való együttműködése kedvező alkupozíciót is létrehoz, jelentősen megerősítve a termelők piacon betöltött pozícióját. Miközben folyik a verseny a magyar vállalkozások között a minőség és a költségtakarékosság vonatkozásában, nő az értékesítési biztonság, és csökken a kiszolgáltatottság. A cél tehát az, hogy közösen magasabb hozzáadott értéket tudjanak elérni a vállalkozók, vagy minőségi magyar brandeket kialakítani, amelyek révén versenyelőnyük keletkezhet a többségi vállalkozókkal szemben.

A magyarországi kormányzatnak a határon túli támogatáspolitikája a párhuzamos magyar intézményrendszer erősítését célozza, amelyre jelentős anyagi forrásokat is investál. Ukrajnában pedig az egyre erősödő nacionalizmus, az ukrán nyelv dominanciáját erőltető reformok katalizálják ezeket a folyamatokat. Mivel Kárpátalja egy soknemzetiségű régió, az etnikailag vegyes családokból származó, esetleg kettős identitású személyek, valamint azok a vállalkozók,

akik kihasználhatják a magyarországi támogatások nyújtotta előnyöket, hídát képezhetnek a magyar és az ukrán közösség között, így erősítve a két nemzet közötti párbeszédet és együttműködést.

- c) Ami a Csehországban befektető ukrán vállalkozókat illeti, ők leginkább a csehekkel vagy más nyugat-európai üzletemberekkel való kooperációra törekcszenek, minél inkább elkerülve a honfitársakkal való együttműködést. Az etnikai kapcsolati tőke alacsony szintű felhasználásának negatív gazdasági következménye, hogy a bizalom és az együttműködés hiánya miatt lassabb az információáramlás, hosszabbak és bonyolultabbak a bürokratikus folyamatok (formális szerződések létrehozása és követése), melyek jelentős időbeni és pénzügyi költségnövekedéshez vezethetnek, és a tranzakciós költségeket is növelik. Ezek a vállalkozók tehát kihasználatlanul hagyják az együttműködésben rejlő pozitív lehetőségeket, ezáltal gyengítve társadalmi helyzetüket és gazdasági előrehaladásukat a cseh piacokon. Ugyanakkor az etnikai csoportról való leválás új perspektívákat nyithat a többségi és más nemzetközi piacokon, a gazdasági együttműködések széles palettáját felkínálva.

(5) A kutatás arra is fel kívánja hívni a figyelmet, hogy a posztszovjet térségben a gazdasági integráció megértése szempontjából a vertikális kliensviszonyok legalább annyira fontosak, mint a nemzetközi szakirodalomban általában hangsúlyozott hálózati szimmetrián alapuló erőforrások. Åberg (2000) és Rose-Ackerman (2001) ezeket „nem közösségelvű, vertikális alapon szerveződő szívességcsere”-ként értelmezi, amely megakadályozza a kölcsönös bizalom kialakulását. Mindez elengedhetetlen a kapcsolati hálózatok által nyújtott előnyök kiaknázásához is, ebben az értelemben a kapcsolati tőke előjelét tekintve inkább negatív, a korrupció alapját képezi. A kutatás egyik alaptézise, hogy ezek az évtizedek óta fennmaradó, hatalmi aszimmetriákon és visszaéléseken, kiszolgáltatottságon alapuló vertikális klientúra-rendszerek általános bizalmatlanságot szűlnék, amely megakadályozza a demokratikus polgáriságra épülő, közösségelvű, partneri együttműködést a gazdasági aktorok között. Ennek a hatása olyan erős, hogy nemcsak Ukrajnán belül érvényes, hanem a Csehországba vándorolt ukrán vállalkozók habitusának is meghatározó eleme az egymással szembeni bizalmatlanság, amely gyakorlatilag lehetetlenné teszi, hogy a közös etnicitáson alapuló szolidaritás produktív formái, így gazdasági együttműködések, kialakuljanak.

(6) A kárpátaljai magyar vállalkozások működésének meghatározó kerete maga a tény, hogy Ukrajnán belül kell funkcionálniuk. Az elmúlt bő három évtizedben – az ország függetlenedése óta – az ott élők számos nehézséggel néztek szembe: a geopolitikai válságok, a forradalmak és háborúk futószalagon követték egymást. A 2022 februárjában kirobbant orosz–ukrán háború előtt a kárpátaljai magyar vállalkozói

szféra pozitív változásokon ment keresztül. A vállalkozás vonzó tevékenységgé vált – köszönhetően a magyarországi gazdasági támogatásoknak – amelyeknek hatására a kárpátaljai magyar gazdasági szereplők körében megerősödött a formális alapokon szerveződő etnikai kapcsolati tőke. Az etnicitás, a magyar nemzetiség is egyfajta társadalmi tőkévé kovácsolódott. *A háborús helyzetben azonban, a kárpátaljai magyarság egészéhez hasonlóan, sérülékeny helyzetbe kerültek a vállalkozók is.* Az egyre fokozódó migráció, az égető munkaerőhiány, az inflálódó ukrán hrivnya, valamint maga a háborús helyzettől való félelem és bizonytalanság az ő lehetőségeiket is beszűkítette, a jövőképüket pedig rendkívül bizonytalanná tette. Tovább növeli a bizonytalansági faktort, hogy 2019-től a magyarországi gazdasági támogatások is szünetelnek, ukrainai forrásokra pedig – azok hiányában – nem támaszkodhatnak. *A fokozódó migráció és a magyar közösségi kohézió fellazulása miatt az etnikai kapcsolati tőke is erodálódik.* Mindazonáltal a külföldre (többnyire Magyarországra) szakadt kárpátaljaiak körében egy erősödő transznacionális etnikai kapcsolati tőke is kialakulhat, amelyre támaszkodva új perspektívák nyílhatnak, hídként funkcionálva az EU országai és Ukrajna között.

A fenti eredmények alapján tehát úgy tűnik, hogy a vizsgált ukrainai vállalkozók egyelőre nem használják ki kellő mértékben meglévő etnikai kapcsolati tőkéjüket. A jövőt illetően kulcskérdéssé válhat, hogy a posztszovjet térségben szocializálódott gazdasági szereplők képesek lesznek-e közelíteni a nyugati vállalkozói kultúrához és ezzel egyidejűleg a hatékony fejlődés útjára lépni, vagy megragadnak a kényszeredettség állapotában, ahol a bizalmatlanság és a bizonytalanság dominál. Ebben a kérdésben az is kulcsszerepet játszik majd, hogy a háború hogyan és mikor ér véget, valamint az, hogy Ukrajna Európai Unióba való törekvése, a nyugati országokhoz való közeledése miként valósul meg, ha egyáltalán sikerrel jár. A jövő tehát rendkívül bizonytalan. A kérdések megválaszolása pedig még várat magára.

6. FELHASZNÁLT IRODALOM

- A Magyar helyesírás szabályai.* (2015): Tizenkettedik kiadás. Új magyar helyesírás. Magyar Tudományos Akadémia, Akadémiai Kiadó Zrt., Budapest, 611 p.
- Åberg, M. (2000): Putnam's social capital theory goes east: A case study of Western Ukraine and L'viv. *Europe-Asia Studies*, 2, pp. 295–317.
- Agarwal, J. P. (1980): Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 116, p. 739–773.
- Albert F., Dávid B. (2004): A kapcsolati tőke dimenziói etnikai metszetben. In: Kolosi T., Tóth I. Gy., Vukovich Gy. (szerk.): *Társadalmi Riport 2006*. TÁRKI, Budapest, pp. 351–372.
- Aldrich H., Waldinger R. (1990): Ethnicity and entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 16, pp. 111–135.
- Allen, W. (2000): Social networks and self-employment. *Journal of Socio-Economics*, 29 (5), pp. 487–502.
- Angelusz R., Tardos R. (1998): A kapcsolathálózati erőforrások átrendeződésének tendenciái a kilencvenes években. In: Kolosi T., Tóth I. Gy., Vukovich Gy. (szerk.): *Társadalmi riport 1998*. TÁRKI, Budapest, pp. 237–256.
- Bacsó R., Pataki G. (2018a): A hitelszövetkezetek gazdaságélénkítési szerepe Kárpátalján összefüggésben az Egán Ede-terv megvalósításával. *Metszetek*, 7 (1), pp. 30–62.
- Bacsó R., Pataki G. (2018b): Makrogazdasági kimutatás Kárpátalja vonatkozásában a magyarországi befektetések és központi költségvetésből kapott eloszlások tükrében. *Kárpátaljai Vállalkozók lapja*, 4 (2), pp. 8–9.
- Bagwas, S. (2006): UK Vietnamese businesses: Cultural influences and intracultural differences. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 24, pp. 51–69.
- Balanda A. L., Nadraha V. I. (2013): Sotsialnii kapital pidpriemstva: perevahi ta riziki proia-vu (Соціальний капітал підприємства: переваги та ризики прояву), *Ekonomika ta Upravlinia Pidpriemstvami*, pp. 37–41.
- Balcsók I., Dancs L. (2001): Munkaerőpiaci kapcsolatok az Északkelet-Alföldön, különös tekintettel a magyar – ukrán határ mentére. In: *Alföldi Tanulmányok 2002 – 2003*. 19. kötet. Nagyalföld Alapítvány, Békéscsaba, pp. 51–65.
- Bálint, Gy. (2008): *Foglalkoztatási stratégiák Hargita megyében*. Doktori értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest, 141 p.

- Balogh, P. (2022): Waters, L. *Borders on the Move: Territorial Change and Ethnic Cleansing in the Hungarian-Slovak Borderlands, 1938–1948*. University of Rochester Press, Rochester-New York. 2020. Book review. *Hungarian Studies Review*, 49 (1), pp. 133–137.
- Barabási, A. L. (2013): *Behálózva – A hálózatok új tudománya*. Helikon, Budapest, 320 p.
- Bárdi, N. (2020): Közeli távolság: Magyarország és a határon túli magyarok viszonyairól. In: Kovách, I. (szerk.): *Integrációs mechanizmusok a magyar társadalomban*. Társadalomtudományi Kutatóközpont és Argumentum, Budapest, pp. 311–370.
- Bartus, T. (2001): *Social capital and earnings inequalities. The role of informal job search in Hungary*. University of Groningen, Groningen, 176 p.
- Baycan-Levent T., Nijkamp P. (2009): Characteristics of migrant entrepreneurship in Europe. *Entrepreneurship and Regional Development*, 21 (4), pp. 375–397.
- Beregszászi A., Csernicskó I. (2017): Kidobott pénz vagy megtérülő befektetés? Az ukrán nyelv oktatása Kárpátalja magyar iskoláiban. *Magyar Nyelvőr*, 141 (3), pp. 292–309.
- Berghauer, S. (2012): *A turizmus, mint kitörési pont Kárpátalján (?) (Értékek, remények, lehetőségek Ukrajna legnyugatibb megyéjében)*. Doktori értekezés. Pécsi Tudományegyetem, Pécs, 214 p.
- Bernard J., Vašát P. (2015): Formování komunit, nebo sociální integrace? Analýza personálních sítí ukrajinských imigrantů v Plzni. *Sociologický časopis / Czech Sociological Review*, 51 (2), pp. 199–225.
- Berry, J. (1994): Acculturation and psychological adaptation: An overview. In: Bouvy, A. et al. (eds.): *Journeys into cross-cultural psychology*. Swets & Zeitlinger, Lisse, pp. 129–141.
- Blalock, H. M. Jr. (1967): *Toward a theory of minority group relations*. Wiley, New York, 227 p.
- Bodnár, D. (2004): *A vállalkozási övezetek gazdaság- és területfejlesztő szerepének értékelése Szabolcs-Szatmár-Bereg megye és Kárpátalja megye – mint határrégió példáján*. Szakdolgozat. Nyíregyházi Főiskola, Nyíregyháza, 43 p.
- Bolino M., Turnley W., Bloodgood J. (2002): Citizenship behavior and the creation of social capital in organizations. *Academy of Management Review*, 27 (4), pp. 505–522.
- Bonacich, E. (1973): A theory of middleman minorities. *American Sociological Review*, 38 (5), pp. 583–594.
- Bonacich E., Modell J. (1980): *The economic basis of ethnic solidarity: small business in the Japanese American community*. University of California Press, Berkeley – Los Angeles.
- Bondar T. V., Haniukov O. A. (2023): Zovhnisnia mihracia ukrainciv do ta pislya povnomashtabnoi ahresii (Зовнішня міграція українців до та після повномасштабної агресії (порівняльний аналіз). *Ukrainskii sotsium*, 1 (84), pp. 32–53.
- Bondarenko, M. Y. (2014): Sotsialnii kapital iak osnova rozvitku hromadianskoho suspilstva (Соціальний капітал як основа розвитку громадянського суспільства). *Derzhavne upravlinnia: teoria ta praktyka*, 2.
- Borbély, S. (2015): Informális gazdasági stratégiák az ukrán – magyar határvidéken. In: Turai, T. (szerk.): *Hármas határok néprajzi értelmezésben: An Ethnographic Interpretation of Tri-Border Areas*. MTA BTK Néprajztudományi Intézet, Budapest, pp. 217–245.
- Borbély, S. (2018): Fegyverkezési technikák és adaptációs mechanizmusok Kárpátalja határvidéki régiójában. *Korall – Társadalomtörténeti folyóirat*, 19 (71), pp. 149–174.

- Borbély, S. (2019): A diszfunkcionális ukrán nemzetállam informális alapjai – globális életvezetési stratégiák Kárpátalján a rendszerváltás után. In: Balogh, B. (szerk): *Ethno-Lore: A Magyar Tudományos Akadémia Néprajzi Kutatóintézetének évkönyve XXXVI*. Bölcsészettudományi Kutatóközpont, Budapest, pp. 191–226.
- Borbély, S. (2022): *Informális gazdasági stratégiák és hétköznapi politikai gyakorlatok Kárpátalja határvidéki régiójában az államszocializmus és a posztszocializmus éveiben*. Doktori értekezés. Debreceni Egyetem Bölcsészettudományi Kar – Történelmi és Néprajzi Doktori Iskola, Debrecen, 284 p.
- Bosma N., Van Praag M., Thurik R., De Wit G. (2002): The value of human and social capital investment for the business performance of start-ups. *Small Business Economics*, 23 (3), pp. 227–236.
- Bourdieu, P. (1978): *A társadalmi egyenlőtlenségek újratermelődése*. Gondolat, Budapest, 436 p.
- Bourdieu, P. (1983): Forms of capital. In: Richardson, J. (ed.): *Handbook of theory and research for the sociology of education*. Greenwood Press, New York, pp. 241–258.
- Böhm H., Opiola W., Drosik A. (2019): Cross-border Social Capital. An Analysis of Selected Elements as Exemplified by the Praded Euroregion. In: Jańczak, J. (Ed.): *Old Borders – New Challenges, New Borders – Old Challenges: De-Bordering and Re-Bordering in Contemporary Europe*. Reihe: Thematicon, Bd. 34., Logos Verlag Berlin GmbH, Berlin, pp. 99–114.
- Butler, J. (2004): *Undoing gender*. Routledge, London – New York, 284 p.
- Camagni, R. (2008a): Regional competitiveness. Towards a concept of territorial capital. In: Capello R., Camagni R., Chizzolini B., Fratesi U. (eds.): *Modelling regional scenarios for the enlarged Europe. European Competitiveness and Global Strategies*. Springer, Berlin–Heidelberg, pp. 33–46.
- Camagni, R. (2008b): Towards a conclusion: Regional and territorial policy recommendations. In: Capello R., Camagni R., Chizzolini B., Fratesi, U. (eds.): *Modelling regional scenarios for the enlarged Europe. European Competitiveness and Global Strategies*. Springer, Berlin–Heidelberg, pp. 283–306.
- Capello R., Faggian A. (2005): Collective learning and relational capital in local innovation processes. *Regional Studies*, 39 (1), pp. 75–87.
- Centre for Economic Strategy (2018): *Ukraine's economic and political outlook* [Bruegel podcast] (<https://ces.org.ua/en/%d1%82%d0%b5%d1%81%d1%82%d0%be%d0%b2%d0%b8%d0%b9-%d0%b1%d0%bb%d0%be%d0%b3-3/>). Letöltés: 2019. január 10.
- Čermáková D., Kohlbacher J. (2012): *Ethnic entrepreneurship. Case study: Prague, Czech Republic*. European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (<https://www.eurofound.europa.eu/en/publications/2012/ethnic-entrepreneurship-case-study-prague-czech-republic>). Letöltés: 2017. október 3.
- Čermáková D., Nekorjak M. (2009): Ukrainian middleman system of labour organization in the Czech Republic. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie (Journal of Economic and Social Geography)*, Blackwell, 100 (1), pp. 33–43.
- Čermáková D., Schováňková S., Fiedlerová K. (2011): Podnikání cizinců v Česku: vliv struktury příležitostí. *Geografie*, 116 (4), pp. 440–461.

- Cetin D., Fernandez-Zubieta A., Mulatero F. (2016): Formal and informal social capital as determinants of male and female entrepreneurship in Europe. *Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 6 (1), pp. 723–748.
- Chaganti R., Greene P. (2000): Who are ethnic entrepreneurs? A study of entrepreneurs' ethnic involvement and business characteristics. *Journal of Small Business Management*, 40 (2), pp. 126–143.
- Cheipes, O. (2010): Ukrainsko–rumunske transkordonne spivrobitnitstvo: zdobutki ta perspektivi rozvitku (Українсько–румунське транскордонне співробітництво: здобутки та перспективи розвитку). In: Vaschuk et al. (ed.): *Rumunsko–ukrainski vidnosini. Istoria ta suchasnisth*. Satu Mare, pp. 220–224.
- Choenni, O. (1997): *Veelsoortig assortiment*. Het Spinhuis, Amsterdam, 194 p.
- Chubar O., Hapak N., Boiko Y., Chervak O. (2023): Business relocation to Zakarpattia as a result of the war: territory and industry aspects. *Naukovi Perspektivy*, 5, pp. 512–525.
- Coleman, J. S. (1988): Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, Chicago, pp. 95–120.
- Collier, P. (2000): Ethnicity, politics and economic performance. *Economics and Politics*, 12, pp. 225–245.
- Cook K., Emerson R., Gillmore M., Yamagishi T. (1983): The distribution of power in exchange networks: Theory and experimental results. *American Journal of Sociology*, 89, pp. 75–305.
- Czakó, Á. (1997): Kisvállalkozások a kilencvenes évek elején. Vállalkozások-e a kisvállalkozások? *Szociológiai Szemle*, 7 (3), pp. 93–116.
- Czakó Á., Kuczi T., Lengyel Gy., Vajda Á. (1995): A kisvállalkozások néhány jellemzője a kilencvenes évek elején. *Közgazdasági Szemle*, 4, pp. 399–419.
- Czaller L., Csité A., Geambasu R. (2016): *Megkapaszkodás, gyarapodás, bátorítás – jelentés a külföldi fiatal magyar vállalkozók helyzetéről*. Hétfa Kutatóintézet és Nemzetpolitikai Kutatóintézet, Budapest, 130 p.
- Czaller L., Csité A., Geambasu R. (2017): *Húzóerők – jelentés a külföldi magyar családi vállalkozások helyzetéről*. Hétfa Kutatóintézet és Nemzetpolitikai Kutatóintézet, 121 p.
- Csata, Zs. (2010): Gazdasági etnocentrizmus, etnikai fogyasztás az erdélyi magyarok körében. *Közgazdász Fórum*, 13 (4), pp. 31–49.
- Csata, Zs. (2015): Ethnicity and economy. A research agenda for Transylvania. *Transylvanian Society*, Special issue 3, Cluj-Napoca, pp. 9–24.
- Csata, Zs. (2018): Economy and ethnicity in Transylvania. In: Kiss T., Székely I., Toró T., Bárdi N., Horváth I. (eds.): *Unequal accommodation of minority rights: Hungarians in Transylvania*. Palgrave, London – New York, pp. 345–379.
- Csata, Zs. (2022): Marketizáció és etnikai szegregáció a gazdaságban – magyar példák Erdélyből In: Filep T. G., Szerbhorváth Gy., Papp Z. A. (szerk.): *Palimpszesztus: Írások Bárdi Nándor 60. születésnapjára*. MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont, Kisebbség-kutató Intézet – Kalligram, Budapest, pp. 246–269.
- Csata Zs., Kiss D., Pásztor Gy., Péter L., Toma Sz., Veres V. (2011): *Potenciális vállalkozók – lehetőségek és nehézségek*. Kutásjelentés I. CCRIT-EVK, Kolozsvár.

- Csernicskó I., Hires-László K., Karmacs Z., Márku A., Máté R., Tóth-Orosz E (2021). *A magyarok és a magyar nyelv Kárpátalján*. Termini Egysület, Törökbálint, p.160.
- Csernicskó I., Kontra M. (2023): The Linguistic Human Rights Plight of Hungarians in Ukraine. In: Skutnabb-Kangas T., Phillipson R. (eds.): *The Handbook of Linguistic Human Rights*. Wiley, Oxford–Malden, pp. 373–382.
- Csizmadia, Z. (2011): Az innováció hálózati alapú megközelítése. In: Varga, V. A. (szerk.): *Társadalmi kapcsolathálózatok elemzése*. BCE Szociológia és Társadalompolitika Intézet, Budapest, pp. 257–285.
- Csizmadia, Z. (2015): A kapcsolati tőke osztályszerkezeti aspektusai lokális metszetben. *Századvég*, 78 (4), pp. 49–76.
- Dana, L. P. (2005): *When economies change hands: a survey of entrepreneurship in the emerging markets of Europe from Balkans to the Baltic States*. International Business Press – Routledge, Binghamton – New York, 380 p.
- Das, R. J. (2004): Social capital and poverty of the wage-labour class: problems with the social capital theory. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 29, pp. 27–45.
- DeFilippis, J. (2001): The myth of social capital in community development. *Housing Policy Debate*, 12, pp. 781–806.
- Demiancsuk, O. I. (2016): Formuvania vlasthivostei sotsialnoho kapitalu pidpriemstva (Формування властивостей соціального капіталу підприємства). *Naukovi zapiski universitetu „Ostrozhka akademiya”, Ekonomika*, 16, pp. 270–276.
- Drbohlav, D. (2004): *Migration trends in selected applicant countries: Volume II – The Czech Republic. „The Times They Are A-Changin”*. European Commission Project: „Sharing experience: Migration trends in selected applicant countries and lessons learned from the new countries of immigration in the EU and Austria”. International Organization for Migration (IOM), Vienna, 146 p.
- Drbohlav D., Dzúrová D. (2007): „Where are they going?” Immigrant inclusion in the Czech Republic (a case study on Ukrainians, Vietnamese, and Armenians in Prague). *International Migration*, 45 (2), pp. 1–25.
- Drbohlav D., Jánková E., Šelepová Š. (2001): *Ukrajinská komunita v České Republice*. In: Šišková, T. (ed.): *Menšiny a migranty v České Republice*. Portál, Praha, pp. 89–98.
- Drbohlav D., Stych P., Dzúrová D. (2013): Smuggled versus not smuggled across the Czech border. *International Migration Review*, 47 (1). Center for Migration Studies, pp. 207–239.
- Drbohlav D., Valenta O. (2014): *Building an integration system. Policies to support immigrants’ progression in the Czech Republic*. A Series on the labor market integration of new arrivals in Europe: Assessing policy effectiveness. Migration Policy Institute and International Labour Organization, Washington, 29 p.
- Drozdova, A. (2013): Sotsialnii kapital v konteksti rozvitku hromadianskoho suspilstva (Соціальний капітал в контексті розвитку громадянського суспільства). *Politichnii menedzhment*, 1 (2), pp. 70–79.
- Duncan S., Smith D. (2002): Geographies of partnering and parenting in Britain: spatial differences and gender cultures. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 27, pp. 471–493.

- Dunning, J. H. (2000): The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. *International Business Review*, 9, pp. 163–190.
- Dünne, J. (2005): Die Karte als imaginierter Ursprung. Zur frühneuzeitlichen Konkurrenz von textueller und kartographischer Raumkonstitution in den America-Reisen Theodor de Brys. In: Böhme, H. (ed.): *Topographien der Literatur. Deutsche Literatur im transnationalen Kontext*. Metzler, Stuttgart, pp. 73–99.
- Düvell, F. (2006): *Ukraine – Europe's Mexico? Central and East European migration. Country report 1/3*. Centre of Migration, Policy and Society, Oxford, 10 p.
- Edwards P., Ram M., Jones T., Doldor S. (2015): New migrant businesses and their workers: developing, but not transforming the ethnic economy. *Ethnic and Racial Studies*, 9, pp. 1587–1617.
- Egán Ede-terv (2014): A kárpátaljai magyarság gazdaságfejlesztési stratégiai terve (<https://www.egannede.com/egán-edé-terv.pdf>). Letöltés: 2019. február 18.
- Ermolina, A. (2017): *Social capital as the source of subjective well-being in the late life in Central and Eastern European countries*. Konferencia-előadás.
- Erőss, Á. (2020): Akik maradtak. Pillanatfelvétel az otthon maradt közösségekről a kárpátaljai magyar szórványban. *Regio*, 28 (1), pp. 138–170.
- Erőss Á., Tátrai P., Kovály K. (2016): Effects of the Ukrainian crisis in Transcarpathia: the Hungarian perspective. *Centre of Migration Research, Working Papers*, 92 (150), 30 p.
- Erőss Á., Kovály K., Tátrai P. (2018): The impact of Ukraine's crisis on migratory flows and Hungary's kin-state politics. In: Wintzer J., Filep B. (eds.): *Geographie als Grenzüberschreitung: Festschrift für Prof. Dr. Doris Wastl-Walter*. Geographische Gesellschaft Bern, Bern, pp. 125–137.
- Erőss Á., Kovály K., Tátrai P. (megjelenés alatt): *Exodus of the Hungarian minority from Ukraine? War-induced ethnic dynamics in the Ukrainian-Hungarian border region*.
- Evans, P. B. (1989): Predatory, developmental, and other apparatuses: A comparative political economy perspective on the Third World State. *Sociological Forum*, 4, pp. 561–587.
- Fafchamps M., Minten B. (2002): Returns to social network capital among traders. *Oxford Economic Papers*, 54, pp. 173–206.
- Fedinec, Cs. (2002): Kárpátaljai autonómia, határváltozások 1918–1944. In: Pásztor, C. (szerk.): „...ahol a határ elválaszt”: *Trianon és következményei a Kárpát-medencében*. Nagy Iván Történeti Kör – Nógrád Megyei Levéltár – Szindbád Kht., Salgótarján–Balasagymart–Várpalota, pp. 415–436.
- Fedinec, Cs. (2022): Minority Politics and International Relations: The Case of the Ukrainian–Hungarian Joint Commission on National Minorities. *Hungarian Journal of Minority Studies*, 5, pp. 31–47.
- Fedinec Cs., Halász I., Tóth M. (2016): *A független Ukrajna. Államépítés, alkotmányozás és elszüllyesztett kincsek*. MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont – Kalligram, Budapest, 236 p.
- Feige, E. L. (1990): Defining and estimating underground and informal economies: The new institutional economics approach. *World Development*, 18, pp. 989–1002.

- Ferenc V., Rákóczi K. (2020): TANDEM 2016-2019. Ukrán-magyar együttélés Kárpátalján. In: Ferenc V., Kovály K. (szerk.): *Kárpátalja mozgásban: társadalmi változások és interetnikus viszonyok az Euromajdan után*. Bethlen Gábor Alapkezelő Zrt, Budapest, pp. 53–89.
- Flap H., Kumcu A., Bulder B. (1998): The social capital of ethnic entrepreneurs and their business success. In: Rath, J. (ed.): *Immigrant Businesses*. Palgrave Macmillan, London, pp. 142–161.
- Fodor, Gy. (2009a): Humán erőforrások. In: Baranyi, B. (szerk.): *Kárpátalja*. MTA Regionális Kutatások Központja, Pécs–Budapest, pp. 215–238.
- Fodor, Gy. (2009b): Ipar. In: Baranyi, B. (szerk.): *Kárpátalja*. MTA Regionális Kutatások Központja, Pécs–Budapest, pp. 303–320.
- Fodor Gy., Berghauer S., Tóth A. (2018): Kárpátalja vallási szerkezete 1915-ben a görögkatolikus egyházmegyei sematizmus alapján. In: Péntzes, J. (szerk.): *Falu – város – periféria: határon innen és túl: Süli-Zakar István professzor emlékére*. Didakt Kiadó, Debrecen, pp. 80–88.
- Fukuyama, F. (1997): *Bizalom. A társadalmi erények és a jólét megteremtése*. Európa Könyvkiadó, Budapest, 615 p.
- Fukuyama, F. (2000): *Social capital and civil society*. IMF working paper (<https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2000/wp0074.pdf>). Letöltés: 2019. március 18.
- Fukuyama, F. (2001): Social capital, civil society and development. *Third World Quarterly*, 22 (1), pp. 7–20.
- Fülöp, I. (2019): Családbarát vállalkozások külhonban. *Kisebbségi Szemle*, 4, pp. 77–97.
- Gedajlovic E., Honig B., Moore C. B., Payne G. T., Wright M. (2013): Social capital and entrepreneurship: A schema and research agenda. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37, pp. 455–478.
- Giczi J., Sik E. (2009): Bizalom, társadalmi tőke, intézményi kötődés. In: Tóth, I. Gy. (szerk.): *TÁRKI Európai Társadalmi Jelentés 2009*. Társi, Budapest, pp. 65–84.
- Giorgas, D. (2000): *Social capital within ethnic communities*. Sociological Sites/Sights, TASA 2000 Conference, Adelaide: Flinders University, December 6–8 (<https://pdfs.semanticscholar.org/3701/5852eeb8755e7b65cf8b2f19a75a276f0965.pdf>). Letöltés: 2018. szeptember 9.
- Goodwin R., Hamama-Raz Y., Leshem E., Ben-Ezra M. (2023): National resilience in Ukraine following the 2022 Russian invasion. *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 85.
- Gödri, I. (2007): A kapcsolati tőke szerepe a magyarországi bevándorlásban. *Kisebbségkutatás*, 16 (4), pp. 699–727.
- Gödri, I. (2008): Bevándorlók munkaerő-piaci integrációját meghatározó tényezők Magyarországon — a kapcsolati erőforrások szerepe. *Statisztikai Szemle*, 6, pp. 534–563.
- Gödri, I. (2010): *Migráció a kapcsolatok hálójában. A kapcsolati tőke és a kapcsolatháló jelenléte és szerepe az ezredvégi magyarországi bevándorlásban*. Kutatási jelentés 2010/2. Központi Statisztikai Hivatal Népeségtudományi Kutatóintézet, Budapest, 212 p.
- Grabher G., Stark D. (1996): A szervezett sokféleség – evolúcióelmélet, hálózatelemzés és a posztoszocialista átalakulás. *Közgazdasági Szemle*, 9, pp. 745–769.

- Granovetter, M. (1973): The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78 (6), pp. 1360–1380.
- Granovetter, M. (1985): Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 (3), pp. 481–510.
- Granovetter, M. (1995): The economic sociology of firms and entrepreneurs. In: Portes, A. (ed.): *The economic sociology of immigration: essays on networks, ethnicity and entrepreneurship*. Russell Sage Foundation, New York, pp. 128–165.
- Greene, G. P. (1997): A resource-based approach to ethnic business sponsorship: A consideration of Ismaili-Pakistani immigrants. *Journal of Small Business management*, 35 (4), pp. 58–72.
- Greene G. P., Chaganti R. (2003): Levels of resources for ethnic entrepreneurs. In: Stiles C. H., Galbraith C. S. (eds.): *Ethnic entrepreneurship: Structure and process. International Research in the Business Disciplines*, 4, Emerald Publishing Limited, pp. 59–77.
- Grzymała-Kazłowska, A. (2014): The role of different forms of bridging capital for immigrant adaptation and upward mobility. The case of Ukrainian and Vietnamese immigrants settled in Poland. *Ethnicities*, 15 (3), pp. 460–490.
- Gyuris, F. (2017): Urban elites. In: Castree N., Goodchild F. M., Kobayashi A., Liu W., Martson, A. R. (ed.): *International Encyclopedia of Geography: People, the Earth, Environment and Technology*. John Wiley & Sons Ltd., Chichester–Hoboken (NJ)/ USA, pp. 7331–7334.
- Gyuris, F. (2019): „Szovjet” és „posztsovjét”: rendszerszintű társadalmi és gazdasági keretek a szovjet szocialista rendszerben és utána. In: Kőszegi M., Barta G., Illés T., Berki M. (szerk.): *Etnikai földrajzi kutatások a posztsovjét térségben*. ELTE TTK, Budapest, pp. 31–56.
- Hajer, M. (2004): Diskurzuselemzés és a szakpolitikák vizsgálata (ford. Szegedi Gábor). *Politikatudományi Szemle*, 4, pp. 161–167.
- Halmos, K. (2011): Külföldi működőtőke elméletek fejlődésének komplex áttekintése. *Fejlesztés és Finanszírozás*, 1, pp. 42–52.
- Hanifan, L. J. (1916): The rural school community center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, pp. 130–138.
- Hankiss, E. (1989): A nagy koalíció, avagy a hatalom konvertálása. *Valóság*, 2, pp. 15–31.
- Hart, K. (1990): The idea of the economy: Six modern dissenters. In: Friedland R., Robertson A. (eds.): *Beyond the marketplace: Rethinking economy and society*. Aldine de Gruyter, New York, pp. 137–160.
- Hettlage, R. (2008): *From ethnic business to hybrid entrepreneurs*. No. 0803, Working Paper.
- Hires K., Márku A. (2003): Miből élünk? Adalékok a kárpátaljai magyarság munkaerőpiaci helyzetének leírásához. In: Fábri, I. (szerk.): *Kisebbségi lét és érvényesülés. A magyar lakosság munkaerő-piaci kihívásai a Kárpát-medencében*. Lucidus, Budapest, pp. 105–135.
- Hires-László, K. (2018): Megélni? Túlélni? Jól élni? Megélhetési stratégiák a kárpátaljai Beregszászi járásban. In: Letenyei L., Tamáska M. (szerk.): *Szociográfia – Kárpát-medencei körkép*. Tanulmánykötet. Gondolat, Budapest. pp. 53–69.

- Hires-László, K. (2020): *Hétköznapi etnicitás. Beregszászi magyarok az etnikai kategóriák szerepéről*. Doktori értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem Szociológia és Kommunikáció-tudomány Doktori Iskola, Budapest, 226 p.
- Hires-László, K. (2021): Kárpátalja társadalmi viszonyai a független Ukrajnában (1991–2018). In: Brenzovics L., Csatáry Gy., Braun L., Szakál I., Szamborovszkyné N. I., Dobos S., Orbán M. (szerk.): *Kárpátalja története: Örökség és kihívások*. II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola, RIK-U Kiadó, Beregszász–Ungvár, pp. 743–781.
- Hoblik, V. V. (2011): Investitsii krain ES v ekonomiku Zakarpatskoi oblasti (Інвестиції країн ЄС в економіку Закарпатської області). *Ekonomika*, 33, pp. 9–13.
- Holt, L. (2008): Embodied social capital and geographic perspectives: performing the habitus. *Progress in Human Geography*, 32 (2), pp. 227–246.
- Horeč, J. (1994): *Podkarpatská Rus: země neznámá*. H & H kiadó, Prága, 21 p.
- Hotchkiss J. L., Rupasingha A. (2018): Individual social capital and migration. *Federal Reserve Bank of Atlanta, Working Paper Series*, 55 p.
- Houston S., Wright R., Ellis M., Holloway S., Hudson, M. (2005): Places of possibility: where mixed-race partners meet. *Progress in Human Geography*, 29, pp. 700–717.
- Hricaenko, M. I. (2017): Sotsialnii kapital v vstanovleni pidpriemnic'koi merezhi ahrarnoi sferi Ukraini (Соціальний капітал у встановленні підприємницької мережі аграрної сфери України). *Ekonomika*, 5, pp. 58–64.
- Hrisnova, O. A. (2009): Sotsialnii kapital: sutnisth, znachenia, vzaiemozviazok z insimi formami kapitalu (Соціальний капітал: сутність, значення, взаємозв'язок з іншими формами капіталу). *Naukovo-ekonomichnii ta Suspilno-politichnii Zhurnal*, 3, pp. 19–24.
- Iakovleva T., Solesvik M. Z. (2014): Entrepreneurial intentions in post-Soviet economies. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 21 (1), pp. 79–100.
- Ibarra, H. (1993): Personal networks of women and minorities in management: A conceptual framework. *Academy of Management Review*, 18, pp. 55–87.
- IFC (2009): *Investment climate in Ukraine as seen by private businesses*. International Finance Corporation, Kyiv (<https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/477881468128996454/investment-climate-in-ukraine-as-seen-by-private-businesses>). Letöltés: 2019. február 20.
- Imre, G. (2008): Kárpátalja: híd vagy periféria? In: *Tudományos évkönyv 2007: „Reformok útján”*. Budapesti Gazdasági Főiskola, Budapest, pp. 68–79.
- Imre, G. (2013): *A Kárpátalján eszközölt magyar tőkebefektetések sajátosságai a magyar-ukrán határtérség társadalmi-gazdasági folyamatainak tükrében*. Doktori értekezés. Széchenyi István Egyetem, Győr, 243 p.
- Imre, G. (2014): Új szakaszba léptek a magyar tőkebefektetések Kárpátalján? *Tér és Társadalom*, 28 (3), pp. 110–125.
- Iordachi, C. (2009): *EUDO citizenship observatory. Country report: Romania*. European University Institute, San Domenico di Fiesole (https://migrant-integration.ec.europa.eu/library-document/eudo-citizenship-observatory-country-report-romania_en). Letöltés: 2019. május 14.
- Jacobs, J. (1961): *The death and life of great American cities*. Random House, New York, 472 p.

- Jennings C., Sánchez-Pagés S. (2017): Social capital, conflict and welfare. *Journal of Development Economics*, 124, pp. 157–167.
- Johnson, M. A. (1996): *Understanding the increased emphasis of the self-employed strategy for disadvantaged groups*. Paper presented at the 1996 ASA Conference, New York.
- Jordan, P. (2013): Transcarpathia – Ukrainian border region at the edge of the EU. Internal and external representations. In: *The International Archives of the Photogrammetry, Remote Sensing and Spatial Information Sciences*. Volume XL-4W/3. Beijing, 5 p.
- Jordan P., Klemenčić M: (2003): Transcarpathia – bridgehead or periphery? *Eurasian Geography and Economics*, 44 (7), pp. 497–513.
- Jóna, Gy. (2013): A területi tőke fogalmi megközelítései. *Tér és Társadalom*, 27 (1), pp. 30–52.
- Józwiak, I. (2014): Ethnicity, labour and mobility in the contemporary borderland. A case study of a Transcarpathian township. *Central and Eastern European Migration Review*, 3 (1), pp. 27–39.
- Józwiak, I. (2016): Mobility, work and citizenship in uncertain times: An ethnography of cross-border links at the boundaries of the European Union. *CMR Working Papers*, 95 (153), 26 p.
- Kalnins A., Chung W. (2006): Social capital, geography, and survival: Gujaratii immigrant entrepreneurs in the U.S. lodging industry. *Management Science*, 52 (2), pp. 233–247.
- Kántor, Z. (2004): Románia és a határain kívül élő románok. Részletek fordítása. In: Halász I., Majtényi B., Szarka L. (szerk.): *Ami összeköt? Státustörvények közel s távol*. Gondolat, Budapest.
- Karácsonyi, D. (2018): Felosztás vagy felemelkedés? Ukrajna, Európa „nagy tortája”. *Tér és Társadalom*, 32 (4), pp. 54–83.
- Karácsonyi D., Erőss Á., Tátrai P., Kovály K., Pidhrusniy H. (2019): Demográfiai folyamatok és erőforrások Ukrajnában a geopolitikai törésvonalak tükrében. In: Fedinec, Cs. (szerk.): *Kijevi csirke. (Geo)politika a mai Ukrajnában*. MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont – Kalligram, Budapest, pp. 136–158.
- Keményfi, R. (2010): Földrajzi tér és etnicitás. A kritikai geográfia tanulságai. In: Feischmidt, M. (szerk.): *Etnicitás. Különbőségrementő társadalom*. Gondolat – MTA Kisebbségkutató Intézet, pp. 99–114.
- Kijevi Nemzetközi Szociológiai Intézet (KNSzI) (2018): *Ukrainske suspilstvo za 25 rokov: dinamika deiakih sotsialnih pokaznikov* (Українське суспільство за 25 років: динаміка деяких соціальних показників) (<https://www.slideshare.net/mResearcher/25-84603548>). Letöltés: 2019. május 23.
- Kimhi S., Eshel Y., Marciano H., Adini B. (2023): Impact of the war in Ukraine on resilience, protective, and vulnerability factors. *Frontiers in Public Health*, 11, DOI: 1053940.
- Kiss, T. (2004): Vállalkozástörténetek Erdélyben. In: Kovács, É. (szerk.): *A gazdasági átmenet etnikai tájképei*. Teleki László Alapítvány, Budapest, pp. 23–128.
- Kloosterman R., Van Leun J., Rath J. (1999): Mixed embeddedness: Immigrant entrepreneurship and informal economic activities. *International Journal of Urban and Regional Research*, 23 (2), pp. 253–277.
- Kocsis, K. (főszerk.) (2021): *Magyarország Nemzeti Atlasza – Társadalom*. CSFK Földrajztudományi Intézet, Budapest, 196 p.

- Kocsis K., Bottlik Zs., Tátrai P. (2006): *Etnikai térfolyamatok a Kárpát-medence határokon túli régióiban (1989-2002)*. MTA Földrajztudományi Kutatóintézet, Budapest, 197 p.
- Kocsis K., Kocsisné Hodosi E. (1991): *Magyarok a határainkon túl – a Kárpát-medencében*. 1. kiadás. Tankönyvkiadó, Budapest, 179 p.
- Kocsis K., Tátrai P. (2015): *A Kárpát–Pannon-térség változó etnikai arculata / Changing ethnic patterns of the Carpatho–Pannonian Area*. 3. kiadás/3rd edition. MTA CSFK Földrajztudományi Intézet/HAS RCAES Geographical Institute, Budapest.
- Kohlbacher J., Protasiewicz M. P. (2012): The ethnic economy in CCE metropolises: A comparison of Budapest, Prague, Tallin and Wrocław. *CMR Working Papers*, 59 (117), 48 p.
- Koltai J., Sik E., Simonovits B. (2020): Network capital and migration potential. *International Journal of Sociology*, 50 (2), pp. 122–141.
- Kovály, K. (2010a): A Kárpátaljára érkező beruházások. In: Kohut A., Penckófer J. (szerk.): *Acta Beregsasiensis*. PoliPrint kft., Ungvár, 9 (3), pp. 81–87.
- Kovály, K. (2010b): Transkordonne співробітництво Закарпаття та перспективи його розвитку (Транскордонне співробітництво Закарпаття та перспективи його розвитку). In: Oliinik, E. (ed.): *Heohrafiia i Turizm*. Alterpress, Kijev, pp. 97–102.
- Kovály, K. (2012): Határok és határregiók. Az ukrán – magyar határszakasz. In: Nemes Nagy, J. (szerk.): *Térfolyamatok, térkategóriák, térelemzés*. ELTE Regionális Tudományi Tan-szék, Budapest, 16, pp. 198–213.
- Kovály, K. (2013): Stratehia krain-investoriv na Zakarpatti (Стратегія країн-інвесторів на Закарпатті). In: Diachevska et al. (eds.): *Potensial Sutchasnoi Heohrafii u Rozviazanni Problem Rozvitku Rehioniv*, pp. 224–229.
- Kovály, K. (2016): A Csehországba irányuló ukrán munkaerő-migráció sajátosságai és annak hatása az ukrán gazdaságra. In: Berghauer, S. (szerk.): *Társadalomföldrajzi kihívások és adekvát válaszlehetőségek a XXI. század Kelet-Közép-Európájában: Nemzetközi Földrajzi Konferencia*. Beregszász, Ukrajna, pp. 142–149.
- Kovály, K. (2017): Kényszer szülte kárpátaljai vállalkozó családok. In: Czaller L., Csité A., Geambasu R. (szerk.): *Húzóerők – jelentés a külhoni magyar családi vállalkozások helyze-téről*. Hétfa Kutatóintézet és Nemzetpolitikai Kutatóintézet, Budapest, pp. 97–107.
- Kovály, K. (2018): „A mai világban minden a kapcsolatokon, az ismeretségen múlik”: Külföl-di befektetők telephelyválasztási döntéseinek jellemzői Kárpátalján az informális etnikai kapcsolatok tükrében. *Tér és Társadalom*, 33 (1), pp. 77–96.
- Kovály, K. (2019): *Az etnikai kapcsolati tőke szerepe a vállalkozások térszerveződésében kelet-közép-európai befektetések példáján*. Eötvös Loránd Tudományegyetem, Természettudo-mányi Kar, Földtudományi Doktori Iskola, 148 p.
- Kovály, K. (2021): Az etnikai kapcsolati tőke szerepe a kárpátaljai magyar vállalkozások mű-ködésében a beregszászi járás példáján. *Kisebbségi szemle*, 6 (2), pp. 87–111.
- Kovály K., Čermáková, D. (2016): The role of social capital in economic life of the Ukrainian entrepreneurs in Czechia. *Acta Universitatis Carolinae Geographica*, 51 (2), pp. 135–144.
- Kovály K., Erőss Á., Tátrai P. (2017): „Hát megpróbálunk küzdeni”: átalakuló boldogulási stratégiák Kárpátalján az Euromajdan után. *Tér és Társadalom*, 31 (2), pp. 1–20.
- Kovály K., Ferenc V. (2022): Kékgalléros ukrán munkavállalók Magyarországon: egy empiri-kus kutatás eredményei. *Kisebbségi szemle*, 7 (4), pp. 47–77.

- Kravcsuk, K. (2014): Trudova mihracia iak faktor ekonomichnoho zrostanja v Ukraini (Трудова міграція як фактор економічного зростання в Україні). *Analithichna Zapiska*, 3, Institut Ekonomichnih Doslidzhen ta Politichnih Konsultatsii, 15 p.
- Kuczi, T. (1996): A vállalkozók társadalmi tőkéi az átalakulásban. *Századvég*, 1 (1), pp. 25–41.
- Kuczi, T. (2000): *Kisvállalkozás és társadalmi környezet*. Replika Kör, Budapest, 181 p.
- Kulyk, V. (2023): National Identity in Time of War: Ukraine after the Russian Aggressions of 2014 and 2022. *Problems of Post-Communism*. DOI: 10.1080/10758216.2023.2224571
- Lachewski L., Siebert R. (2003): Social capital formation in rural East Germany. In: Goverde H., De Haan H., Baylina M (eds.): *Power and gender in European rural development*. Aldershot, UK: Ashtage, pp. 20–31.
- Landa, J. T. (1991): Culture and entrepreneurship in less-developed countries: ethnic trading networks and economic organizations. In: Berger, B. (ed.): *The culture of entrepreneurship*. ICS Press, San Francisco, pp. 53–72.
- Lengyel, Gy. (1998): Megszűnés, bővülés, kapcsolat: a kisvállalkozások helyzete 1993 – 1996. In: Lengyel, Gy. (szerk.): *Kisvállalkozások megszűnése, bővülése és kapcsolatrendszere*. BKE Szociológia és Szociálpolitika Tanszék, Budapest, pp. 7–28.
- Lengyel, Gy. (2002): Social capital and entrepreneurial success. Hungarian small enterprises between 1993–96. In: Bonell V. E., Gold T. B. (eds.): *The new entrepreneurs of Europe and Asia. Patterns of Business Development in Russia, Eastern Europe and China*. Routledge, London, pp. 256–278.
- Lengyel Gy., Szántó Z. (2005): *A gazdasági élet szociológiája*. Budapesti Corvinus Egyetem – Aula Kiadó Kft., Budapest, 395 p.
- Lengyel, O. (2016): Analiz investiciinói zovnishnoekonomichnoi dialnosthi subiektiv hospodaruvannia Zakarpatszkoï oblasti (Аналіз інвестиційної зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання Закарпатської області), *Naukovii Visnik Mukhatsivskoho Derzhavnoho Universitetu, seria Ekonomika*, 2 (6), pp. 131–137.
- Lengyel O., Zsulkanics N. (2010): Kárpátalja (Kárpátontúli terület) a mai Ukrajnában 1991–2009. Geopolitika és gazdasági környezet. In: Fedinec Cs., Vehes M. (2010): *Kárpátalja 1919–2009. Történelem, politika, kultúra*. Argumentum, Budapest, pp. 393–395.
- Leontiyeva, Y. (2011): Ukrajinci v ČR. In: Hirt, T. (ed.): *Vietnamci, Mongolové a Ukrajinci v ČR: Pracovní migrace, životní podmínky, kulturní specifika (informační příručka Policie ČR)*. Ministerstvo vnitra ČR, pp. 59–78.
- Leontiyeva, Y. (2014a): Ukrainian migration to Europe: Policies, practices and perspectives. *Central and Eastern European Migration Review*, 1, pp. 5–10.
- Leontiyeva, Y. (2014b): The education–employment mismatch among Ukrainian migrants in the Czech Republic. In: Leontiyeva, Y (ed.): *Central and Eastern European Migration Review*, 3 (1), Polish Academy of Sciences, Warsaw, pp. 63–84.
- Leontiyeva, Y. (2016): Ukrainians in the Czech Republic: On the pathway from temporary foreign workers to one of the largest minority groups. In: Fedyuk O., Kindler, M. (eds.): *Ukrainian migration to the European Union*. IMISCOE Research Series, Springer, Cham, pp. 133–149.
- Leszczesko, M. D. (2010): *Sotsialnii kapital: teoria i praktika* (Соціальний капітал: теорія і практика), Lvivskii Rehionalnii Institut Derzhavnoho Upravlinia, Lviv, 220 p.

- Levcuk, M. N. (2011): Sotsialnii kapital ta zdorovia naselenia v Ukraini (Соціальний капітал та здоров'я населення в Україні). *Demohrafiia ta Sotsialna Ekonomika*, 1 (15), pp. 47–56.
- Levine S. S., Apfelbaum E., Bernard M., Bartelt V., Zayac J. E., Stark D. (2014): Ethnic diversity deflates price bubbles. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA*, 111 (52), pp. 18524–18529.
- Light, I. H. (1972): *Ethnic enterprise in America: Business welfare among Chinese, Japanese, and Blacks*. University of California Press, Berkeley, 102 p.
- Light, I. H. (1984): Immigrant and ethnic enterprise in North America. *Ethnic and Racial Studies*, 7 (2), pp. 195–216.
- Light, I. H. (1998): Immigrant entrepreneurship in America: Koreans in Los Angeles. In: D. Jacobson (ed.): *The Immigration Reader – America in a Multidisciplinary Perspective*. Blackwell, Oxford, pp. 265–285.
- Light, I. H. (2004): The ethnic ownership economy. In: Stiles C. H., Galbraith C. S. (eds.): *Ethnic entrepreneurship: Structure and process. International Research in the Business Disciplines*, 4. Emerald Publishing Limited, pp. 3–45.
- Light I. H., Dana L. P. (2013): Boundaries of social capital in entrepreneurship. *Entrepreneurship. Theory and Practice*, 37, pp. 603–624.
- Light I. H., Gold S. J. (2000): *Ethnic economies*. Academic Press, San Diego, 294 p.
- Light I. H., Karageorgis S. (1994): The ethnic economy. In: Neil, J. (ed.): *Handbook of economy and sociology*. Princeton University Press, Princeton, pp. 647–671.
- Lin, N. (2001): *Social capital. A Theory of social structure and action*. Cambridge University Press, Cambridge, 278 p.
- Ludvig, Zs. (2003): *Hungarian–Ukrainian cross-border cooperation with special regard to Carpathian Euroregion and economic relations* (<https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://www.batory.org.pl/doc/11.pdf&ved=2ahUKEwjM8dCXqoOFaxURgP0HHfHGBA8QFnoECAkQAQ&usg=AOvVaw3UpPc-KUQVNRNfUNMGaRPYH>). Letöltés: 2019. június 12.
- Ludvig, Zs. (2008): Hungarian–Ukrainian economic relations: overview of the past one and half decade. *EU Working Papers*, 3, Budapesti Gazdasági Főiskola, Budapest, pp. 30–52.
- Magocsi, P. R. (2006): *The people from nowhere: an illustrated history of Carpatho-Rusyns*. Padiak Publisher, Uzhhorod, 119 p.
- Magyar Nemzetpolitika. *A nemzetpolitikai stratégia kerete* (2011): Közigazgatási és Igazságügyi Minisztérium, Nemzetpolitikai Államtitkárság, 55 p.
- Malinovska, O. A. (2018): *Trudova mihracia hromadian Ukraini za kordon: vikliki ta shlihi reahuvania* (Трудова міграція громадян України за кордон: виклики та шляхи реалізації). Natsionalnii Institut Stratehichnih Doslidzhen (<https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://www.niss.gov.ua/sites/default/files/2018-09/Malynovska-d28e1.pdf&ved=2ahUKEwi6kcyeq4OFaxVnhf0HH-YI2D1cQFnoECBIQAQ&usg=AOvVaw0CvLNUYjrMZHOIAuoMjoXO>). Letöltés: 2019. január 7.

- Markov I., Ivankova-Stetsyuk O., Seleschuk H. (2009): *Ukrainian labour migration in Europe: Findings of the complex research of the processes of Ukrainian labour migration*. International Charitable Foundation, Lviv.
- Martes B. A. C., Rodriguez L. C. (2004): Church membership, social capital, and entrepreneurship in Brazilian communities in the U.S. In: Stiles C. H., Galbraith C. S. (eds.): *Ethnic entrepreneurship: Structure and process. International Research in the Business Disciplines*, 4. Emerald Publishing Limited, pp. 171–203.
- Martinello M., Jamin J. (2000): Towards and emerging ethnic class in Belgium? In: A. Haynes et al. (eds.): *Towards emerging ethnic classes in Europe?* Freudenberg Stiftung, Weinheim, 3, pp. 11–80.
- Masurel E., Nijkamp P. (2005): *Migrant minority entrepreneurs and their lack of institutional collaboration. Reasons and perceptions in the franchise sector*. Tinbergen Institute, Amsterdam.
- Miklovda V., Pityulich M. (2013): *Trudova mihracia zakarpatsiv (Трудова міграція Закарпаття)* (<http://zakarpatty.net.ua/Zmi/115577-Trudova-mihratsiia-zakarpatt-siv>). Letöltés: 2019. február 4.
- Min, P. G. (1988): *Ethnic business enterprise: Korean small business in Atlanta*. Center For Migration Studies, New York, 180 p.
- Moghaddam K., Rustambeko E. (2018): Transnational entrepreneurship, social networks, and institutional distance: Toward a theoretical framework. *New England Journal of Entrepreneurship*, 21 (1), pp. 45–64.
- Molnár D., I. (2013): *A hatalomváltások hatása Kárpátalja népességszámának alakulására 1869-től napjainkig*. Egyetemi doktori értekezés. Debreceni Egyetem, Debrecen, 142 p.
- Molnár D., I. (2018): *Perifériáról perifériára. Kárpátalja népessége 1869-től napjainkig*. MTA TK Kisebbségkutató Intézet – Kalligram, Budapest, 182 p.
- Molnár, D. I. (2021): A közigazgatási térfelosztás változásai a mai Kárpátalja területén. In: Brenzovics L., Csátary Gy., Braun L., Szakál I., Szamborovszkyné N. I., Dobos S., Orbán M. (szerk.): *Kárpátalja története: Örökség és kihívások*. II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola, RIK-U Kiadó, Beregszász–Ungvár, pp. 13–32.
- Molnár J., Molnár D. I. (2005): *Kárpátalja népessége és magyarsága a népszámlálási és népmozgalmi adatok tükrében*. Kárpátaljai Magyar Pedagógusszövetség Tankönyv- és Taneszköztára, Ungvár, 120 p.
- Molnár J., Tátrai P., Kovály K. (2024): A kárpátaljai magyarok felekezeti megoszlása a SUM-MA 2017 felmérés eredményeinek tükrében. *Acta Academiae Beregsasiensis: Geographica et Recreatio*, 2, pp. 18–32.
- Momsen J. H., Szörényi K. I., Timar J. (2005): *Gender at the border. Entrepreneurship in rural post-socialist Hungary*. Border Regions Series. Ashgate, 156 p.
- Moosa, I. A. (2002): *Foreign direct investment. Theory, evidence and practice*. Palgrave Macmillan, Basingstoke, 311 p.
- Nahapiet J., Ghoshal S. (1998): Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23 (2), pp. 242–266.
- Narayan D., Patel R., Schafft K., Rademacher A., Koch-Schulte S. (2000): *Voices of the poor. Can anyone hear us?* Oxford University Press for the World Bank, New York, 360 p.

- Nee, V. (1989): A theory of market transition: from redistribution to market. *American Sociological Review*, 51, pp. 663–681.
- Orbán A., Szántó Z. (2005): Társadalmi tőke. *Erdélyi Társadalom*, 2, pp. 55–70.
- Orosz, I., Pataki, G., Molnár D. I. (2021): Beregszász és térségének fejlesztési terve. In: Molnár D. E., Molnár F. (szerk.): *Társadalomtudományi tanulmányok: A II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola Lehoczky Tivadar Társadalomtudományi Kutatóközpontjának tanulmánykötete*. II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola, RIK-U Kiadó, Beregszász–Ungvár, pp. 289–315.
- Pachkovskii, Y. F., Seleschuk, H. P. (2022): *Sotsialnii kapital spilnot ukrainskih trudovih mih-rantiv u krainah Evropeiskoho Soiuzu* (Соціальний капітал спільнот українських трудових мігрантів у країнах Європейського Союзу). Ministerstvo osviti i nauki Ukraini, Lvivskii Natsionalnii Universitet im. Ivana Franka, 264 p.
- Padányi J., Tomolya J. (2017): Háború és béke Ukrajnában, avagy keleten a helyzet változatlan. 1. rész. *Hadtudomány*, 27 (1-2), pp. 63–83.
- Pataki, G. (2016): Kárpátaljai vállalkozások helyzetértékelése a magyarlakta területek mentén. *Limes*, 3, pp. 184–193.
- Perreault C., Brenner C., Menzines V. T., Fillion J. L., Ramangalahy C. (2007): Social capital and ethnic business performance: Entrepreneurs from four ethnic group in Canada. *International Journal of Business and Globalisation*, 2, pp. 145–160.
- Petty, W. (1690): *Political arithmetik*. Reprinted in Hull, C. H. 1899. The economic writings of Sir William Petty. Cambridge University Press, Cambridge.
- Phizaclea A., Ram M. (1996): Being your own boss: Ethnic minority entrepreneurs in comparative perspective. *Work, Employment and Society*, 19, pp. 319–339.
- Polanyi, K. (1944): *The great transformation. The political and economic origins of our time* (https://inctpped.ie.ufrj.br/spiderweb/pdf_4/Great_Transformation.pdf). Letöltés: 2019. május 29.
- Porter, M. E. (2000): Location, competition and economic development. Local clusters in global economy. *Economic Development Quarterly*, 1, pp. 15–34.
- Portes, A. (1995): Economic sociology and the sociology of immigration: A conceptual overview. In: Portes, A. (ed.): *The economic sociology of immigration. Essays on networks, ethnicity and entrepreneurship*. Russel Sage Foundation, New York, pp. 1–41.
- Portes, A. (2014): Downsides of social capital. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111 (52), pp. 18407–18408.
- Portes A., Guarnizo L. E., Haller W. J. (2001): Transnational entrepreneurs: The emergence and determinants of an alternative form of immigrant economic adaptation. *American Sociological Review*, 67 (2), pp. 278–298.
- Portes A., Haller W. (2005): The informal economy. In.: Smelser N., Swedberg R. (eds.): *The handbook of economic sociology*. Princeton University Press, Princeton, pp. 403–426.
- Portes A., Landolt P. (1996): The downside of social capital. *The American Prospect*, 26, pp. 18–22.
- Portes A., Landolt P. (2000): Social capital: Promise and pitfalls of its role in development. *Journal of Latin American Studies*, 32, pp. 529–549.

- Portes A., Sensenbrenner J.: (1998 [1993]): Beágyazottság és bevándorlás: megjegyzések a gazdasági cselekvés társadalmi meghatározóiról. In: Lengyel Gy., Szántó Z. (szerk.): *Tőkefajták. A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája*. Aula, Budapest, pp. 281–317.
- Portes A., Vickstrom E. (2015): Diversity, social capital and cohesion. *Annual Review of Sociology*, 37, pp. 461–479.
- Putnam, R. D. (1993a): *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press, Princeton, 247 p.
- Putnam, R. D. (1993b): Social capital and public life. *The American Prospect*, 4, pp. 36–42.
- Putnam, R. D. (2000): *Bowling alone. The collapse and revival of American community*. Simon and Schuster, New York, 544 p.
- Putnam, R. D. (2007): E pluribus unum: Diversity and community in the Twenty-First Century. *Scandinavian Political Studies*, 2, pp. 137–174.
- Radcliffe, S. A. (2004): Geography of development: development, civil society and inequality—social capital is (almost) dead? *Progress in Human Geography*, 28 (4), pp. 517–527.
- Raes, S. (2000): Regionalisation in a globalising world: The emergence of clothing sweatshops in the European Union. In: Rath, J. (ed.): *Immigrant businesses: The economic, political and social environment. Migration, Minorities and Citizenship*. Palgrave MacMillan, London, pp. 20–36.
- Ram, M. (1994): *Managing to Survive: Working Lives in Small Firms*. Blackwell, Oxford, 182 p.
- Ram M., Trevor J., Villares-Varela M. (2016): Migrant entrepreneurship: Reflections on research and practice. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 35 (1), pp. 3–18.
- Rath, J. (2000): Immigrant business and the economic, politico-institutional and social environment. In: Rath, J. (ed.): *Immigrant business: The economic, political and social environment*. Palgrave Macmillan, London, pp. 1–19.
- Razin, E. (1989): Relating theories of entrepreneurship among ethnic groups and entrepreneurship in space – the case of the Jewish population in Israel. *Geografiska Annaler. Series B. Human Geography*, 71 (3), pp. 167–181.
- Razin E., Langlois A. (1996): Metropolitan characteristics and entrepreneurship among immigrants and ethnic groups in Canada. *International Migration Review*, 30 (3), pp. 703–727.
- Rose-Ackerman, S. (2001): Trust, honesty and corruption: Reflection on the state-building process. *European Journal of Sociology*, 42, pp. 27–71.
- Rubis, M. A. (2015): Rehionalni osoblivosti inozemnoho investuvannia na prikladni Zakarpatskoj oblasti (Регіональні особливості іноземного інвестування на прикладі Закарпатської області), *Naukovii Visnik Uzhhorodskoho Natsionalnoho Universitetu, seria Mizhnarodni Ekonomichni vidnosini ta Svitove Hospodarstvo*, 4, pp. 141–145.
- Sahin M., Nijkamp P., Baycan-Levent T. (2007): Migrant entrepreneurship from the perspective of cultural diversity. In: Dana, L. P. (ed.): *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship: A Co-evolutionary View on Resource Management*. Edward Elgar, Cheltenham, pp. 99–113.
- Sass E., Berghauer S. (2020): *Helyzetkép az Egán Ede Kárpátaljai Gazdaságfejlesztési Program turizmusra gyakorolt hatásairól* In: Berghauer et al. (szerk.): *Társadalomföldrajzi folya-*

- matok Kelet-Közép-Európában: Problémák, tendenciák, irányzatok.* Nemzetközi földrajzi konferencia, tanulmánykötet 2. „RIK-U” Kft., Ungvár, pp. 575–584.
- Savanya, P. (2013): A társadalmi tőke jelentősége a gazdaságban, szerepe az innovációk társadalmi megformálásában. In: Bajmócy Z., Elekes Z. (szerk.): *Innováció: a vállalati stratégiától a társadalmi stratégiáig.* JATEPress, Szeged, pp. 140–159.
- Schroth J., Rajčinec B., Riabushkina S. (2016): *Zaměstnávání cizinců z Ukrajiny.* Ukrajinská Iniciativa v České Republice, Praha, 74 p.
- Schwarcz, Gy. (2011): *Lokális, etnicitás és gazdaság. Gazdasági-társadalmi változások Tárjánban a rendszerváltás után.* Doktori értekezés. ELTE BTK Történelemtudományi Doktori Iskola, Budapest, 306 p.
- Schwarcz, Gy. (2021): *Lokális, etnicitás, gazdaság.* Bölcsészettudományi Kutatóközpont Néprajztudományi Intézet, Budapest, 299 p.
- Sen, A. (1999): *Development as freedom.* Anchor Books, Oxford University Press, Oxford, 366 p.
- Sequeira M. J., Rasheed A. A. (2004): The role of social and human capital in the start-up and growth of immigrant businesses. In: Stiles C. H., Galbraith C. S. (eds.): *Ethnic entrepreneurship: structure and process. International Research in the Business Disciplines*, 4. Emerald Publishing Limited, pp. 77–95.
- Shi H., Shepherd D. M., Schmidts T. (2015): Social capital in entrepreneurial family businesses: the role of trust. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 21 (6), pp. 814–841.
- Sik, E. (1994): Network capital in capitalist, communist, and post-communist societies. *International Contributions to Labour Studies*, 4, pp. 73–93.
- Sik, E. (2006): Tőke-e a kapcsolati tőke, s ha igen, mennyiben nem? *Szociológiai Szemle*, 2, pp. 72–95.
- Sik, E. (2012): *A kapcsolati tőke szociológiája.* ELTE TáTK – Eötvös Kiadó, Budapest, 172 p.
- Sik E., Wellman B. (1999): Network capital in capitalist, communist and post-communist countries. In: Wellman, B. (ed.): *Networks in the global village.* Westview Press, Boulder, pp. 225–255.
- Singh G., DeNoble A. (2004): Psychological acculturation of ethnic minorities and entrepreneurship. In: Stiles C. H., Galbraith C. S. (eds.): *Ethnic entrepreneurship: structure and process. International Research in the Business Disciplines*, 4. Emerald Publishing Limited, pp. 279–289.
- Skliarska, O. I. (2017): Etnodemohrafichni ta etnopolitichni procesi v ukrainsko – uhorskomu prikordonni na potshatku XXI st. (Етнографічні та етнополітичні процеси в українсько – угорському прикордонні на початку XXI ст.). *Narodoznavchi Zositi*, 2 (134), pp. 416–421.
- Solesvik M. Z., Westhead P., Kolvereid L., Matlay H. (2012): Student intentions to become self-employed: the Ukrainian context. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19 (3), pp. 441–460.
- Sombart, W. (1914): *The Jews and modern capitalism.* Martino Fine Books, New York, 420 p.
- Staniszskis, J. (1991): *The dynamics of the breakthrough in Eastern Europe. The Polish experience.* University of California Press, Berkeley, 250 p.

- Stoica, C. A. (2004): From good communists to even better capitalists? Entrepreneurial pathways in post-socialist Romania. *East European Politics and Societies*, (18) 2, pp. 236–277.
- Szabó, Á. T. (2010): Etnikai különbségtétel a paraszti gazdaságban. In: Feischmidt, M. (szerk.): *Etnicitás: Különbségteremtő társadalom*. Gondolat – MTA Etnikai-Nemzeti Kisebbségkutató Intézet, Budapest, pp. 266–281.
- Szereda, Y. V. (2013): Sotsialnii kapital v Ukraini ta insih krainah Ievropi: lehitimnisth ah-rehovanoho konstruktu (Соціальний капітал в Україні та інших країнах Європи: легітимність аргументованого конструкту). *Ukrainskii Sotsium*, 4 (47), pp. 81–97.
- Szerhienko, T. S. (2013): Rumunska natsionalna menshina Zakarpattia v konteksti rozvitku ukrainsko-rumunskih vzaieinin (1991 – 2003) (Румунська національна меншина Закарпаття в контексті розвитку українсько-румунських взаємин). *Naukovii Visnik Uzhhorodskoho Natsionalnoho Universitetu, seria Istoria*, 2 (31), pp. 39–44.
- Szigethy-Ambrus, N. (2023a): Az ukrán–magyar külkapcsolatok alakulása 1990 óta – gazdaság, diplomácia, kétoldalú együttműködések (<https://www.oeconomus.hu/irasok/az-ukran-magyar-kulkapcsolatok-alakulasa-1990-ota-gazdasag-diplomacia-ketoldalugyuttmukodesek/>). Letöltés: 2023. augusztus 17.
- Szigethy-Ambrus, N. (2023b): Egy nehéz sorsú vidék – a kárpátaljai gazdaság helyzete (<https://www.oeconomus.hu/oecoglobus/egy-nehez-sorsu-videk-a-karpataljai-gazdasag-helyzete/>). Letöltés: 2023. augusztus 17.
- Szikora, V. (2001): Vid sotsialnoho zabezpechenia do sotsialnoi politiki (Від соціального забезпечення до соціальної політики). In: Zhalila Y. A., Satsanha K. (eds.): *Bezpeka ekonomichnih transformachii*, 16, pp. 51–63.
- Szmoliar, L. H. (2010): Rol sotsialnoho kapitalu u stratehichnomu upravlinni innovachii-nim rozvitkom pidpriemstva (Роль соціального капіталу у стратегічному управлінні інноваційним розвитком підприємства). In: Szmoliar L. H., Holimon A. A. (eds.): *Aktualni problemi ekonomiki*, 2, pp. 36–43.
- Szokolszky Á., V. Komlósi A. (2015): A „reziliencia-gondolkodás” felemelkedése – ökológiai és pszichológiai megközelítések. *Alkalmazott pszichológia*, 15 (1), pp. 11–26.
- Szpácsszky, G. (2010): *Kárpátalja szociális és gazdasági problémái az agráripari beruházásokban*. Poliprint, Ungvár.
- Sztarodub, T. (2011): *Problemni pitannia ukrainsko-rumunskoi vzaieimodii u humanitarnii sferi: pohliad z Ukraini* (Проблемні питання українсько-румунської взаємодії у гуманітарній сфері: погляд з України).
- Tátrai P., Erőss Á., Kovály K. (2016): Migráció és versengő nemzetpolitikák Kárpátalján az Euromajdan után. *Regio*, 24 (3), pp. 82–110.
- Tátrai P., Erőss Á., Kovály K. (2017): Kin-state politics stirred by a geopolitical conflict: Hungary’s growing activity in post-Euromaidan Transcarpathia, Ukraine. *Hungarian Geographical Bulletin*, (2009-) 66, pp. 203–218.
- Tátrai P., Molnár J., Kovály K., Erőss Á. (2018): A kárpátaljai magyarok lélekszáma és a népességüket befolyásoló tényezők a SUMMA 2017 felmérés alapján. *Kisebbségi Szemle*, 3 (3), pp. 7–31.
- Tienda M., Rajzman R. (2000): Immigrants’ income packaging and invisible labor force activity. *Social Science Quarterly*, 81, pp. 291–310.

- Tóth A., Fodor Gy., Berghauer S. (2023): A kárpátaljai görögkatolikusok népességszociológiai mutatói a Munkácsi Görögkatolikus Egyházmegye 2022-es sematizmusa alapján. *Tér és Társadalom*, 37 (4), pp. 100–112.
- Tóth, B. I. (2013): *A területi töké szerepe a regionális- és városfejlesztésben – esettanulmány a hazai középvárosok példáján. PhD-értekezés.* Nyugat-magyarországi Egyetem, Sopron, 198 p.
- Transparency International (2023): Ukraine (<https://www.transparency.org/en/countries/ukraine>). Letöltés: 2024. február 21.
- Tubergen F., Maas I., Flap H. (2004): The economic incorporation of immigrants in 18 Western societies: Origin, destination, and community effects. *American Sociological Review*, 69 (5), pp. 704–724.
- Tuhan-Baranovszkij, M. (1916): *Sotsialni osnovi kooperacii (Социальные основы кооперации)* (<http://books.e-heritage.ru/book/10073462>). Letöltés: 2018. szeptember 15.
- Turner J. H., Bonacich E. (2012): A közvetítő kisebbségek összefoglaló elmélete felé. Tóth Máté (ford.). In: Sik, E. (szerk.): *A migráció szociológiája 1.* ELTE TáTK, Budapest, pp. 75–88.
- Ukrajna Oktatási Törvénye (UOT 2017): Zakon Ukraini „Pro osvitu” (Закон України «Про освіту»). (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>). Letöltés: 2023. december 3.
- Ukrajna Nyelvtörvénye (UNYT 2019): Zokon Ukraini „Pro zabezpechennia funkcionuvania ukrainskoi movi yak derzhavnoi” (Закон України «Про забезпечення функціонування української мови як державної») (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2704-19>). Letöltés: 2023. november 15.
- Ukrajna Oktatási Törvénye (UOT 2020): Zakon Ukraini „Pro povnu zahalniu seredniu osvitu” (Закон України «Про повну загальну середню освіту») (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/463-20#Text>). Letöltés: 2023. december 3.
- Ukrajna Törvénye Ukrajna Őshonos Népeiről (UTUŐN 2021): Zakon Ukraini „Pro korinni narodi Ukraini” (Закон України «Про корінні народи України») (http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=71931). Letöltés: 2023. december 3.
- Várhalmi, Z. (2013): Vállalkozó migránsok Magyarországon. In: Kováts, A. (szerk.): *Bevándorlás és integráció. Magyarországi adatok, európai indikátorok.* MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont, Kisebbségkutató Intézet, Budapest, pp. 89–101.
- Vašík J., Kaše Z., Bartácková M., Pejčoch O., Kindl M. (2009): *Aspekty života Ukrajinců v České Republice* (http://www.hks.re/wiki/aspekty_zivota_ukrajincu_v_ceske_republice). Letöltés: 2019. január 9.
- Veres, V. (2015): The minority identity and the idea of the ‘unity’ of the nation: the case of Hungarian minorities from Romania, Slovakia, Serbia and Ukraine. *Identities: Global Studies in Culture and Power*, 22 (1), pp. 88–108.
- Vertovec, S. (1999): Conceiving and researching transnationalism. *Ethnic and Racial studies*, 22 (2), pp. 447–462.
- Vidnianszki, Sz. (2003): *Szlovaki v Ukraini (Словаки в Україні)* (http://www.history.org.ua/?termin=Slovak_Ukraini). Letöltés: 2019. március 5.
- Voicu, B. (2005): *Social capital: Bonding or bridging Europe?* (<http://www.iccv.ro/valori/texte/bogdan%20-%20b%20sc.pdf>). Letöltés: 2018. február 7.

- Voicu B., Basina T. (2005): Social capital and civic participation in Ukraine and Romania. In: Rusu H., Voicu B. (eds.): *EU intergration process from EAST to EAST: Civil society and ethnic minorities in a changing world*. Psihomedica, Sibiu, pp. 75–96.
- Waldinger, R. (1995): The 'other side' of embeddedness: A case study of the interplay between economy and ethnicity. *Ethnic Racial Studies*, 18 (3), pp. 555–580.
- Waldinger R., Aldrich H., Ward R., and Associates (1990): *Ethnic entrepreneurs. Immigrant business in industrial societies*. Sage Series on Race and Ethnic Relations. Vol.1. The International Professional Publishers, London, 114 p.
- Waldinger R., Ward R., Aldrich, H. (1985): Ethnic business and occupational mobility in advanced societies. *Sociology*, 19 (4), pp. 586–597.
- Warner W. L., Srole L. (1945): *The social systems of American ethnic groups*. Yale University Press, New Haven, 318 p.
- Waterbury, M. A. (2010): *Between State and Nation. Diaspora Politics and Kin-state Nationalism in Hungary*. Palgrave MacMillan, New York, 237 p.
- Waterbury, M. A. (2014): Making Citizens Beyond the Borders. Non-resident Ethnic Citizenship in Post-Communist Europe. *Problems of Post-Communism*, 61 (4), pp. 36–49.
- Werbner, P. (2001): Metaphors of spatiality and networks in the plural city: A critique of the ethnic enclave economy debate. *Sociology*, 35 (3), pp. 671–693.
- Wilson K. L., Portes A. (1980): Immigrant enclaves: An analysis of the labor market experiences of Cubans in Miami. *American Journal of Sociology*, 86 (2), pp. 295–319.
- Woolcock, M. (1998): Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society*, 27 (2), pp. 51–208.
- Zakon Ukraini (2002): „Pro investiciinu dialnisth” vid 29-ho szichnia 2002-ho roku, Verhovna Rada Ukraini (<https://zakon.rada.gov.ua/go/1560-12>). Letöltés: 2018. február 3.
- Zhou, M. (2004): Revisiting ethnic entrepreneurship: convergences, controversies, and conceptual advancements. *International Migration Review*, 38 (3), pp. 1040–1074.
- Zhurzhenko, T. (2010): *Borderlands into bordered lands. Geopolitics of Identity in Post-Soviet Ukraine*. Ibidem-Verlag, Stuttgart, 334 p.
- Zilynskyj, B. (1995): *Ukrajinci v Čechách a na Moravě (1894) 1917 – (1945) 1994*. X-Egem, Praha, 128 p.

INTERNETES FORRÁSOK

- A Cseh Hitelintézet honlapja (<https://www.informaceofirmach.cz/crif-temer-desetina-zacina-jich-podnikatelu-u-nas-jsou-ukrajinci-nejcasteji-smeruji-do-stavebnictvi/>). Letöltés: 2024. február 17.
- A Cseh Statisztikai Hivatal honlapja (CsSH) (<https://www.czso.cz/csu/cizinci/number-of-foreigners-data#rok>). Letöltés: 2024. február 9.
- A Kárpátaljai Magyar Turisztikai Tanács honlapja (<http://www.kmtt.info/index.php/hu/>). Letöltés: 2024. február 3.
- A Kárpátaljai Magyar Vállalkozók Szövetségének honlapja (KMVSz) (<http://kmvsz.org.ua/>). Letöltés: 2024. február 5.

- A Kárpátaljai Megyei Statisztikai Főhivatal honlapja (KMSF) (<http://www.uz.ukrstat.gov.ua/>). Utolsó letöltés: 2024. február 27.
- International Monetary Fund (IMF) (1993): Balance of Payments Manual 5th Edition, Washington DC (<https://www.imf.org/external/np/sta/bop/bopman.pdf>). Letöltés: 2017. január 7.
- International Monetary Fund (IMF) (2023): Real GDP growth, Ukraine (www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD/UKR). Letöltés: 2023. december 23.
- International Organization for Migration (IOM) (2024): Migration data portal (https://migrationdataportal.org/?i=stock_abs_&t=2017&cm49=804). Letöltés: 2024. február 20.
- International Organization for Migration (IOM) (2016): Mission in Ukraine (<http://mfa.gov.ua/en/about-ukraine/org-in-ukraine/462>). Letöltés: 2016. november 27.
- The Economist* (2023): Ethnic Hungarians Have Been Having a Tricky Time in Ukraine (<https://www.economist.com/europe/2023/03/16/ethnic-hungarians-have-been-having-a-tricky-time-in-ukraine>). Letöltés: 2024. február 22.
- The World Bank (2024): Inflation, consumer prices (annual, %), Ukraine (<https://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG?end=2022&locations=UA&start=1994>). Letöltés: 2024. február 21.
- Románia Aknaszlatinai Konzulátusának honlapja (<http://solotvino.mae.ro/ua/node/784>). Letöltés: 2023. december 11.
- Ukrajna Állami Statisztikai Hivatalának honlapja (UÁSH) (<http://www.ukrstat.gov.ua/>). Utolsó letöltés: 2024. február 27.
- Ukrajna Állami Határőrizeti Szolgálatának adatai (2018) (https://europewb.org.ua/wp-content/uploads/2018/10/PRINT_Anatomiya-kordonu.pdf). Letöltés: 2019. március 2.
- Ukrajna Állami Határőrizeti Szolgálatának honlapja (2023) (<https://dpsu.gov.ua/ua/perelik-punktiv-propusku/>). Letöltés: 2023. november 17.
- Ukrajna Csehországi Nagykövetségének honlapja (<https://czechia.mfa.gov.ua/ua>). Letöltés: 2017. március 7.
- Ukrajna Legfelsőbb Tanácsának honlapja (2023): Verchovna rada Ukraini: „Pro utvorennia ta likvidaciyu raioniv” (Верховна Рада України: «Про утворення та ліквідацію районів») (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/807-20#Text>). Letöltés: 2023. október 5.
- eganede.com: Az „Egán Ede” Kárpátaljai Gazdaságfejlesztési Központ Jótékonyági Alapítvány pályázati eredményei (<https://www.eganede.com/palyazati-eredmenyek-2016>). Letöltés: 2024. február 15.
- infopost.media: Ukrainci pidozhruut Uhorschinu v namirah aneksuvati Zakarpattia, ale ne vvazhaut ii vorohom – sochopituvannia (Українці підозрюють Угорщину в намірах анексувати Закарпаття, але не вважають її ворогом – соцопитування) (2021) (<https://infopost.media/ukrayinczi-pidozryuyut-ugorshhynu-v-namirah-aneksuvatyzakarpattya-ale-ne-vvazhayut-yiyi-vorogom-soczopytuvannya/>). Letöltés: 2021. december 7.
- maszol.ro: Tudnivalók a román-ukrán kishatárforgalomról (<https://www.maszol.ro/index.php/torvenytar/41170-tudnivalok-a-roman-ukran-kishatarforgalomrol>). Letöltés: 2019. március 11.

- pravda.com.ua: Ukrajna társadalmi tőkéje számokban és összehasonlításokban (<https://www.pravda.com.ua/columns/2013/06/10/6991590/>). Letöltés: 2019. január 23.
- ukrcensus.gov.ua: A 2001-es ukrajnai népszámlálás honlapja (<http://www.ukrcensus.gov.ua/>). Letöltés: 2019. április 5.
- ukrinform.com.ua: Cishelnist naselennia Ukraini variuetsa vid 28 do 34 milioniv – demografi (Чисельність населення України варіюється від 28 до 34 мільйонів – демографи) (2024) (<https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3692466-ciselnist-naselenna-ukraini-variuetsa-vid-28-do-34-miljoniv-demografi.html>). Letöltés: 2024. február 21.

7. MELLÉKLETEK

1. melléklet. Az adatközlők alapinformációi
(a Kárpátalján befektető külföldi vállalkozások esettanulmánya)

<i>Adatközlő</i>	<i>Név</i>	<i>Életkor</i>	<i>Nemzetiség</i>	<i>Vállalati tőke érdekeltsége</i>	<i>Tevékenység kezdete (év)</i>	<i>Foglalkoztatottak száma</i>	<i>Interjúkészítés helye</i>	<i>Interjúkészítés nyelve</i>	<i>Foglalkozás/ gazdasági ágazat</i>
A1	Vilmos	57	magyar	–	–	–	Beregszász	magyar	vámhivatali munkatárs
A2	Ernő	42	magyar	–	–	–	Beregszász	magyar	hivatalvezető
A3	Márton	33	magyar	–	–	–	Beregszász	magyar	vállalkozói szervezet tagja
A4	Árpád	78	magyar	amerikai	1997	570	Beregszász	magyar	befektető/ruhaipar, faipar, szolgáltatás
A5	László	52	magyar	magyar	2005	120	Beregszász	magyar	befektető/ruhaipar
A6	Jarosláv	43	ukrán	–	–	–	Nagyszőlős	ukrán	vámhivatali munkatárs
A7	Miklós	58	magyar	–	–	–	Nagyszőlős	magyar	vállalkozói szervezet tagja
A8	Vitalij	37	ukrán	szlovák	2006	540	Nagyszőlős	ukrán	vállalkozás vezető/ruhaipar
A9	Darinka	39	szlovák	szlovák	2005	23	Nagyszőlős	angol	befektető/kereskedelem
A10	Barna	40	magyar	olasz	2006	140	Munkács	magyar	vállalkozásvezető/ruhaipar
A11	Oszkár	58	magyar	–	–	–	Ungvár	magyar	hivatalvezető
A12	Attila	28	magyar	–	–	–	Ungvár	magyar	irodavezető
A13	Mirkó	45	szlovák	szlovák	2004	70	Ungvár	ukrán	befektető/ruhaipar
A14	Ivan	51	orosz	magyar	2013	10	Ungvár	magyar	befektető/szolgáltatás

<i>Adatközlő</i>	<i>Név</i>	<i>Életkor</i>	<i>Nemzetiség</i>	<i>Vállalati tőke érdekeltsége</i>	<i>Tevékenység kezdete (év)</i>	<i>Foglalkoztatottak száma</i>	<i>Interjúkészítés helye</i>	<i>Interjúkészítés nyelve</i>	<i>Foglalkozás/ gazdasági ágazat</i>
A15	Maria	38	román	román	2006	8	Técső	angol	vállalkozásvezető/ kereskedelem
A16	Marcell	42	román	román	2004	14	Técső	angol	befektető/vendég- látás
A17	Mihail	40	ukrán	–	–	–	Técső	ukrán	hivatalvezető
A18	Lajos	63	magyar	–	–	–	Tiszapéter- falva	magyar	vállalkozói szervezet tagja
A19	Pál	52	magyar	magyar, német	2005	180	Nagybé- gány	magyar	befektető/ruhaipar
A20	Márta	64	magyar	magyar	2002	12	Viharos	magyar	befektető/vendég- látás

2. melléklet. Az adatközlők alapinformációi
(a Beregszászi járásban működő kárpátjai magyar vállalkozások esettanulmánya)

<i>Adatközlő</i>	<i>Név</i>	<i>Életkor</i>	<i>Tevékenység kezdete (év)</i>	<i>Foglalkoztatottak száma</i>	<i>Interjúkészítés helye</i>	<i>Interjúkészítés nyelve</i>	<i>Foglalkozás/ gazdasági ágazat</i>
B1	Anna	32	–	–	Beregszász	magyar	vállalkozói szervezet munkatársa
B2	Gergő	35	–	–	Beregszász	magyar	vállalkozói szervezet munkatársa
B3	Géza	59	–	–	Beregszász	magyar	magyar nemzeti kereskedőház munkatársa
B4	Pál	31	–	–	Beregszász	magyar	vállalkozói szervezet munkatársa
B5	Virág	30	–	–	Beregszász	magyar	pályázati cég munkatársa
B6	Lajos	27	2013	4	Bene	magyar	vállalkozó/borászat
B7	Jenő	62	1995	0	Bene	magyar	vállalkozó/gyümölcsstermesztés, borászat
B8	Csenge	45	2000	4	Beregszász	magyar	vállalkozó/nyomdaipar
B9	Dóra	33	1997	9	Nagybégány	magyar	vállalkozó/vendéglátás
B10	Tihamér	56	2000	90	Makkosjánosi	magyar	vállalkozó/vendéglátás, turizmus
B11	Borbála	25	2006	2	Balazsér	magyar	vállalkozó/kiskereskedelem, turizmus
B12	Márk	32	2008	13	Beregszász	magyar	vállalkozó/szépségipar
B13	Georgina	36	2007	3	Beregszász	magyar	vállalkozó/jogi, szakfordítói szolgáltatások
B14	László	45	1996	360	Beregszász	magyar	vállalkozó/fafeldolgozás
B15	Gerzson	35	2011	1	Beregszász	magyar	vállalkozó/rendezvény-szervezés
B16	Éva	58	1990	5	Mezőkaszony	magyar	vállalkozó/vendéglátás
B17	Viktor	33	2004	20	Mezővári	magyar	vállalkozó/építőipar
B18	Ágnes	38	2016	7	Beregszász	magyar	vállalkozó/vendéglátás
B19	Tímea	32	2016	10	Beregszász	magyar	vállalkozó/vendéglátás
B20	Krisztián	61	1994	15	Kígyós	magyar	vállalkozó/borászat, mezőgazdaság
B21	Imre	32	2008	0	Makkosjánosi	magyar	vállalkozó/fuvarozás

<i>Adatközlő</i>	<i>Név</i>	<i>Életkor</i>	<i>Tevékenység kezdete (év)</i>	<i>Foglalkoztatottak száma</i>	<i>Interjúkészítés helye</i>	<i>Interjúkészítés nyelve</i>	<i>Foglalkozás/ gazdasági ágazat</i>
B22	Albert	54	1996	2	Beregsom	magyar	vállalkozó/mezőgazdaság
B23	Irén	56	2004	5	Beregszász	magyar	vállalkozó/vendéglátóipar
B24	Zsanett	28	1996	0	Beregdéda	magyar	vállalkozó/kiskereskedelem, mezőgazdaság
B25	Gizella	60	1998	30	Beregszász	magyar	vállalkozó/cukrászipar
B26	Hanna	45	2007	0	Kisbégány	magyar	vállalkozó/esküvőszervezés
B27	András	49	1998	13	Beregszász	magyar	vállalkozó/pékiaipar
B28	Vitalij	47	1995	150	Beregszász	ukrán	vállalatvezető/borászat
B29	Ivan	51	2012	250	Beregszász	ukrán	vállalatvezető/gépgyártás
B30	Mihailo	55	2012	16	Beregszász	ukrán	vállalkozó/személyszállítás, turizmus
B31	Kálmán	44	–	–	Beregszász	magyar	járási hivatali munkatárs

3. melléklet. Az adatközlők alapinformációi
(a Csehországban befektető ukrán vállalkozások esettanulmánya)

Adatközlő	Név	Életkor	Családi állapot	Képzettség	Foglalkoztatottak száma	A Csehországban való tartózkodás hossza (év)	Vállalkozás alapítása (év)	Interjúkészítés helye	Interjúkészítés nyelve	Gazdasági ágazat/ Foglalkozás
C1	Oleksandr	–	H	F	–	–	–	Prága	ukrán	A Csehországi Ukrán Vállalkozók Klubjának tagja
C2	Ivan	–	H	F	–	20	–	Prága	ukrán	A Csehországi Ukrán Vállalkozók Klubjának tagja
C3	Oleh	37	S	F	–	37	–	Prága	ukrán	A Csehországi Ukrán Vállalkozók Klubjának tagja
C4	Olga	42	H	F	–	10	–	Prága	ukrán	A prágai ukrán iskola egykori tanára
C5	Yevhenii	44	H	F	–	9	–	Karlovy Vary	orosz	A Csehországi Ukránok Egyesületének tagja
C6	Liudmilla	33	H	F	0	6	2009	Prága	ukrán	Vállalkozó/turizmus
C7	Mihail	44	H	Sz.	4	10	2006	Karlovy Vary	ukrán	Cégtulajdonos/ingatlanipar
C8	Pavel	46	S	A	5	11	2010	Karlovy Vary	ukrán	Vállalkozó/turizmus
C9	Nataliia	37	S	F	3	9	2009	Karlovy Vary	orosz	Vállalkozó/ingatlanipar
C10	Yurii	40	H	Sz.	2	16	2000	Prága	ukrán	Vállalkozó/szolgáltatóipar
C11	Miroslav	36	S	F	21	20	1995	Prága	ukrán	Vállalkozó/építőipar
C12	Hrihorii	53	E	F	20	22	1997	Prága	ukrán	Cégtulajdonos/építőipar
C13	Andrii	34	H	Sz.	23	15	2011	Prága	ukrán	Cégtulajdonos/szolgáltatóipar
C14	Tatiana	36	S	F	3	15	2009	Prága	ukrán	Étteremtulajdonos
C15	Volodimir	33	S	F	3	8	2012	Prága	ukrán	Vállalkozó/logisztika
C16	Miron	28	S	F	0	4	2013	Prága	ukrán	Vállalkozó/turizmus

Megjegyzés: Családi állapot: H–házas, S–egyedülálló, E–elvált;

Képzettség: A–alap, Sz.–szakképesítés, F–felsőfokú.

4. melléklet. Az adatközlők alapinformációi
(a társadalmi-gazdasági változások Kárpátalján az orosz–ukrán háború árnyékában
esettanulmánya)

<i>Adatközlő</i>	<i>Név</i>	<i>Életkor</i>	<i>Interjúkészítés helye</i>	<i>Interjúkészítés nyelve</i>	<i>Foglalkozás/ szervezet</i>
D1	Gergő	39	Beregszász	magyar	vállalkozói szervezet munka- társa, gazdasági szakértő
D2	Géza	62	Beregszász	magyar	magyar nemzeti kereskedő- ház munkatársa
D3	Mihailo	59	Beregszász	ukrán	vállalkozó/személyszállítás, turizmus
D4	András	43	Beregszász	magyar	egyházi vezető, református lelképásztor
D5	Péter	57	Beregszász	magyar	főiskolai oktató
D6	Attila	49	Beregszász	magyar	egyházi vezető, görögkatoli- kus parochus
D7	Tatiana	47	Beregszász	ukrán	Kárpátaljára áttelepült belső menekült/ vállalkozó
D8	Oksana	39	Makkosjánosi	ukrán	Kárpátaljára áttelepült belső menekült/ tanár
D9	Viktória	39	Makkosjánosi	magyar	vállalkozó/vendéglátás
D10	Valentina	46	Beregszász	magyar	oktatási szakértő
D11	Angéla	45	Beregszász	magyar	kultúraszervező
D12	Kornél	32	Budapest	magyar	2022 februárja után Magyar- országra költözött kárpátaljai
D13	Anita	23	Budapest	magyar	2022 februárja után Magyar- országra költözött kárpátaljai

5. melléklet. Interjúvázlat
(külföldi vállalkozások Kárpátalján)

		<i>megjegyzés</i>
Személyes kérdések	1. Kérem, röviden mutakozzon be! a. Mikor és hol született/ nevelkedett 14 éves koráig? b. Hol él jelenleg? Mióta él ott? (eddiggi lakhely-változtatások, okok) - b/2 Ha nem Kárpátalján él: Milyen gyakran tartózkodik Kárpátalján? c. Milyen nemzetiségű? d. Milyen nyelveken beszél? e. Milyen végzettséggel rendelkezik? f. Hol tanult, milyen nyelven? g. Családi állapota? h. Családtagjai hol élnek?	Először hagyjuk szabadon beszélni, ha ezekre a témákra nem tér ki, kérdezzünk rá!
Vállalkozásra vonatkozó általános kérdések	1. Mi az Ön vállalkozásának neve? 2. Mi az Ön vállalkozásának székhelye (város)? Miért pont az? (földrajzi közelség az eredeti lakhelyhez) 3. Mi az Ön vállalkozásának tevékenységi köre? Miért pont az? 4. Mi az Ön vállalkozásának tulajdonformája? 5. Milyen jellegű a vállalkozás (kis-, közép-, nagy-vállalat)? 6. Ön milyen tisztséget tölt be a vállalkozásnál? 7. Mióta tölti be ezt a tisztséget a vállalkozásnál? 8. Mióta működik a vállalkozás Kárpátalján? 9. Ha ott volt az alapításnál: a) Idézzé fel az alapítás körülményeit, a motivációit, az akkori célokat! b) Az alapításkor segítségére voltak-e meglévő üzleti, baráti, rokoni kapcsolatai? c) Nyelvtudása? d) Mit gondol, az alapításkor kitűzött célok az idők folyamán teljesültek vagy megváltoztak? Ha megváltoztak, akkor miért? 10. Hány alkalmazottja van? 11. Milyen szempontok alapján választja ki alkalmazottait? 12. Alkalmazottai milyen nemzetiségűek? Miért?	anonimitás felajánlása

		<i>megjegyzés</i>
Vállalkozás működésének körülményei	1. Miért döntött úgy, hogy Kárpátalján fekteti be tőkéjét? 2. Mit gondol az ukrainai befektetői környezetről? 3. Mit gondol az ukrainai gazdasági döntéshozók politikájáról? 4. Mit gondol, mik vállalkozása működésének legnagyobb problémái/kihívásai Kárpátalján? 5. Mennyire okoz nehézséget a hivatalos ügyintézés Ukrajnában? 6. Vannak-e gazdasági kapcsolatai más országokkal? 7. Ha van további ukrainai (hágón túli) kapcsolata, az minek köszönhető? (kapcsolatok, nyelvtudás, származás) 8. Mennyire okoz problémát a határátkelés vállalkozása számára? 9. Befolyásolja-e ez a tényező a kárpátaljai kapcsolat intenzitását? Kérem, meséljen el egy konkrét esetet!	3-3-at mondjon
Jövőbeli tervek	1. Mik a további céljai, jövőbeli tervei? (bővítés, leépítés, székhelyváltoztatás, nemzetközi kapcsolatok, profilváltás) 2. Hogyan látja vállalkozása helyzetét 10 év távlatában? (bővülés, kapcsolatok) 3. Ha újra dönthetne, akkor is Kárpátalját választaná?	

6. melléklet. Interjúvázlat
(magyar vállalkozások a Beregszászi járásban)

		<i>megjegyzés</i>
Személyes kérdések	- Kérem, röviden mutakozzon be! - Mikor és hol született/ nevelkedett 14 éves koráig? - Hol él jelenleg? Mióta él ott? (eddiggi lakhelyváltoztatások, okok) - Milyen nemzetiségű? - Milyen nyelveken beszél? - Milyen végzettséggel rendelkezik? - Hol tanult, milyen nyelven? - Családi állapota? - Családtagjai hol élnek? (külön rákérdezni a magyarországi és ukrainai kötődésekre)	Először hagyjuk szabadon beszélni, ha ezekre a témákra nem tér ki, kérdezzünk rá!
Vállalkozásra vonatkozó általános kérdések	- Mi az Ön vállalkozásának neve? - Mi az Ön vállalkozásának székhelye (város)? Miért pont az? (földrajzi közelség az eredeti lakhelyhez) - Mi az Ön vállalkozásának tevékenységi köre? Miért pont az? - Mi az Ön vállalkozásának tulajdonformája? - Milyen jellegű a vállalkozás (kis-, közép-, nagyvállalat)? - Ön milyen tisztséget tölt be a vállalkozásnál? - Mióta tölti be ezt a tisztséget a vállalkozásnál? - Mióta működik a vállalkozás? - Ha ott volt az alapításnál: - Idézzze fel az alapítás körülményeit, a motivációit, az akkori célokat! - Az alapításkor segítségére voltak-e meglévő üzleti, baráti, rokonai kapcsolatai? - Nyelvtudása? - Mit gondol, az alapításkor kitűzött célok az idők folyamán teljesültek vagy megváltoztak? Ha megváltoztak, akkor miért? - Hány alkalmazottat foglalkoztat? - Milyen szempontok alapján választja ki alkalmazottait? - Alkalmazottai milyen nemzetiségűek? Miért?	anonimitás felajánlása

		<i>megjegyzés</i>
Vállalkozás működésének körülményei	1. Mit gondol az ukrainai befektetői környezetről? 2. Mit gondol az ukrainai gazdasági döntéshozók politikájáról? 3. Mit gondol az Ukrajnában működő vállalkozások számára meghatározott adórendszerről? 4. Mit gondol, mik vállalkozása működésének legnagyobb problémái/kihívásai Kárpátalján? 5. Mennyire okoz nehézséget a hivatalos ügyintézés Ukrajnában? 6. Vannak-e gazdasági kapcsolatai más országokkal? Magyarországgal? 7. Befolyásolja-e a határ megléte a külföldi kapcsolat intenzitását? 8. Ha van ukrainai (hágón túli) kapcsolata, az minek köszönhető? (nyelvtudás, kapcsolati rendszer) 9. Ha van ukrainai (hágón túli) kapcsolata, meséljen annak kialakulásáról, működésének nehézségeiről! Kérem, meséljen el egy konkrét esetet!	3-3-at mondjon
Jövőbeli tervek	1. Mik a további céljai, jövőbeli tervei? (bővítés, leépítés, székhelyváltoztatás, nemzetközi kapcsolatok, profilváltás) 2. Hogyan látja vállalkozása helyzetét 10 év távlatában? (bővülés, kapcsolatok)	

7. melléklet. Interjúvázlat
(ukrán vállalkozások Csehországban)

		<i>megjegyzés</i>
Személyes kérdések	1. Kérem, röviden mutatkozzon be! a. Mikor és hol született/ nevelkedett 14 éves koráig? b. Hol él jelenleg? Mióta él ott? (eddiggi lakhely-változtatások, okok) c. Milyen nemzetiségű? d. Milyen nyelveken beszél? e. Milyen végzettséggel rendelkezik? f. Hol tanult, milyen nyelven? g. Családi állapota? h. Családtagjai hol élnek?	Először hagyjuk szabadon beszélni, ha ezekre a témákra nem tér ki, kérdezzünk rá!
Vállalkozásra vonatkozó általános kérdések	1. Mi az Ön vállalkozásának neve? 2. Mi az Ön vállalkozásának székhelye (város)? Miért pont az? (földrajzi közelség az eredeti lakhelyhez) 3. Mi az Ön vállalkozásának tevékenységi köre? Miért pont az? 4. Mi az Ön vállalkozásának tulajdonformája? 5. Milyen jellegű a vállalkozás (kis-, közép-, nagy-vállalkozás)? 6. Ön milyen tisztséget tölt be a vállalkozásnál? 7. Mióta tölti be ezt a tisztséget a vállalkozásnál? 8. Mióta működik a vállalkozás Csehországban? 9. Ha ott volt az alapításnál: a) Idézzé fel az alapítás körülményeit, a motivációit, az akkori célokat! b) Az alapításkor segítségére voltak-e meglévő üzleti, baráti, rokoni kapcsolatai? c) Nyelvtudása? d) Mit gondol, az alapításkor kitűzött célok az idők folyamán teljesültek vagy megváltoztak? Ha megváltoztak, akkor miért? 10. Hány alkalmazottat foglalkoztat? 11. Milyen szempontok alapján választja ki alkalmazottait? 12. Alkalmazottai milyen nemzetiségűek? Miért?	anonimitás felajánlása

		<i>megjegyzés</i>
Vállalkozás működésének körülményei	1. Miért döntött úgy, hogy Csehországban fekteti be tőkéjét? 2. Mit gondol a csehországi befektetői környezetről? 3. Mit gondol a csehországi gazdasági döntéshozók politikájáról? 4. Mit gondol a Csehországban működő vállalkozások számára meghatározott adórendszerről? 5. Mit gondol, mik vállalkozása működésének legnagyobb problémái/kihívásai Csehországban? 6. Mennyire okoz nehézséget a hivatalos ügyintézés Csehországban? 7. Vannak-e gazdasági kapcsolatai más országokkal? Ukrajnával? 8. Ha van ukrajnai kapcsolata, az minek köszönhető? (nyelvtudás, származás, földrajzi közelség) 9. Ha van ukrajnai kapcsolata, mennyire okoz problémát a határátkelés, a földrajzi távolság vállalkozása számára? 10. Befolyásolja-e ez a tényező a külföldi kapcsolat intenzitását? Kérem, meséljen el egy konkrét esetet!	3-3-at mondjon
Jövőbeli tervek	1. Mik a további céljai, jövőbeli tervei? (bővítés, leépítés, székhelyváltoztatás, nemzetközi kapcsolatok, profilváltás) 2. Hogyan látja vállalkozása helyzetét 10 év távlatában? (bővülés, kapcsolatok) 3. Ha újra dönthetne, akkor is Csehországot választaná?	

8. melléklet. Interjúvázlat
(szakértői interjúk)

		<i>megjegyzés</i>
A szervezet bemutatása	- Kérem, röviden mutakozzon be! - Milyen nemzetiségű? - Milyen nyelveken beszél? - Milyen végzettséggel rendelkezik? - Hol tanult, milyen nyelven? - Kérem, mutassa be röviden azt a szervezetet, ahol dolgozik, az Ön pozícióját, és írja le, milyen szakmai kapcsolatban áll Ön és szervezete a Beregszászi járás, valamint Kárpátalja vállalkozóival (Csehország esetében a csehországi ukrán vállalkozókkal)!	Először hagyjuk szabadon beszélni, ha ezekre a témákra nem tér ki, kérdezzünk rá!
A vállalkozói kör bemutatása	Az alábbiakban arra szeretném Önt kérni, hogy ismertesse az Ön által ismert, a Beregszászi járásban/Kárpátalján/Csehországban aktív vállalkozásokat. - Becslése szerint összesen kb. hány vállalkozás működik ebben a régióban? Ezek közül hány köthető a magyarokhoz/ukránokhoz? - Mi jellemzi őket az alábbi szempontok szerint? - Mikor jöttek létre ezek a vállalkozások? - Hogyan írná le ezeket a cégeket: méret, vállalkozói forma, pontos tevékenység, humán erőforrás (azonos etnikumú alkalmazottak aránya), növekedés, piacok? - Hogyan néz ki a tipikus magyar/ukrán vállalkozás a régióban? - Van-e olyan gazdasági ágazat, amely jellemzően csak az adott közösséghez köthető?	anonimitás felajánlása

		<i>megjegyzés</i>
Vállalkozás működésének körülményei	Az alábbiakban arra kérem, hogy mutassa be a Beregszászi járásban/Kárpátalján/Csehországban működő vállalkozásokat (magyar/külföldi/ukrán), működési jellegzetességeiket. 1. Véleménye szerint miben más egy magyar/külföldi/ukrán és egy többségi nemzethez tartozó vállalkozó helyzete és esélyei? Kérem, fejtse ki részletesen, mondjon konkrét példákat. 2. Hogyan látja, együttműködnek-e az azonos területen tevékenykedő cégek? Milyen megfontolásból vagy miért nem? Meséljen ilyen együttműködésekről! Mit gondol ezekről, hasznosak? Milyen mértékben határozza meg kölcsönös bizalom ezeket az együttműködéseket? Van-e ezeknek az együttműködéseknek etnikai dimenziója? 3. Ön szerint van-e különbség egy többségi és egy magyar/külföldi/ukrán vállalkozó között? Ha igen, mik ezek a különbségek? 4. Milyen a vállalkozók többségi nemzettel való kapcsolata? 5. Milyen a vállalkozók állammal és állami intézményekkel való kapcsolata, mivel ösztönzi, és mivel gátolja az állam a vállalkozások működtetését ezen a területen? 6. Vannak-e ezeknek a vállalkozóknak szakmai kapcsolataik? Tagjai-e vállalkozói szervezeteknek, kamaráknak? Meséljen ezek háttéréről, jellegzetességeiről.	3-3-at mondjon
Jövőbeli tervek	1. Ön szerint milyen fejlődési lehetőségek állnak e cégek előtt? Mit kellene tenni, hogy sikeresebbek legyenek ezek a vállalkozók?	

9. melléklet. Interjúvázlat

(az orosz–ukrán háború társadalmi-gazdasági következményeiről Kárpátalján)

		<i>megjegyzés</i>
Bemutakozás	1. Kérem, röviden mutakozzon be! a. Mi a foglalkozása? b. Milyen nemzetiségű? c. Milyen nyelveken beszél? d. Milyen végzettséggel rendelkezik? 2. Kérem, mutassa be röviden azt a szervezetet, ahol dolgozik, az Ön pozícióját, és írja le, milyen szakmai kapcsolatban áll Ön és szervezete a beregszászi és a kárpátaljai magyarokkal.	Először hagyjuk szabadon beszélni, ha ezekre a témákra nem tér ki, kérdezzünk rá!
Társadalmi-gazdasági változások bemutatása Kárpátalján	3. Az alábbiakban arra kérem Önt, hogy gondolja végig, melyek voltak a legfontosabb változások Kárpátalján az elmúlt szűk két évben általában. 4. Miben más a mostani helyzet a 2014-es helyzethez képest?	anonimitás felajánlása
A kárpátaljai magyarságot érintő változások bemutatása	5. Mit gondol, melyek voltak a legfontosabb változások a kárpátaljai magyar kisebbség életében az elmúlt szűk két évben? 6. Speciális kérdések egy-egy szakterület képviselői számára: Hozzávetőlegesen hányan mentek el? (pl. a kárpátaljai magyar vállalkozók közül? a kárpátaljai magyar iskolások közül? a kárpátaljai magyarok közül?) Volt nagy lemorzsolódás? Melyek voltak a kárpátaljai magyar vállalkozások/a kárpátaljai magyar oktatás/a kárpátaljai magyar nyelvi kérdés stb. legnagyobb változásai és kihívásai?	3-3-at mondjon
A magyar etnicitás mint kapcsolati tőke	7. A doktori kutatásom alapján az derült ki, hogy a magyar etnicitás egyfajta társadalmi tőkénévé kovácsolódott, „megérte” magyarnak/magyar vállalkozónak lenni. Hogyan látja Ön ezt a helyzetet most? 8. Ön szerint hogyan változott a magyar kisebbség helyzete/státusza az elmúlt 1-2 évben? 9. A magyar kormány támogatása változott/nem változott az orosz–ukrán háború kitörése óta? Ha igen, miben változott? 10. Az Ön számára mit jelent ma magyarnak lenni Kárpátalján? És ha egy szóval kellene ezt jellemezni?	

		<i>megjegyzés</i>
Interetnikus viszonyok alakulása	11. Hogyan foglalná röviden össze azokat a főbb kérdéseket vagy tényezőket, amelyek ma az ukrán–magyar kapcsolatokat alakítják Kárpátalján? 12. Érkeztek Kárpátaljára/Beregszászra belső menekültek? Ön hogyan látja, Beregszász életére milyen hatással vannak a belső menekültek? 13. Ön hogyan látja? Mi/mik a főbb különbségek a magyar és az ukrán közösség között: a háborúhoz való hozzáállás, a vulnerabilitás, a válaszreakciók stb.?	Ha nem említi: véleménye szerint az oktatási és nyelvtörvény hogyan hatottak a helyi társadalmi-politikai viszonyok alakulására?
Prespektívák a jövőre nézve	14. Hogyan képzei el a kárpátaljai magyar kisebbséget 5 év múlva? 15. Ön szerint azok, akik a háború kitörése óta hagyták el Kárpátalját, visszatérnek még? Ha igen, miért gondolja így, ha nem, miért?	

7. ÖSSZEFOGLALÓ

Jelen írás ukrainai vállalkozókat vizsgálva, Kárpátalján és Csehországban végzett empirikus kutatás alapján mutatja be az etnikai kapcsolati tőke vállalkozásokban betöltött szerepét, külön hangsúlyt fektetve azok térbeli szerveződésére. A kutatás célja annak feltárása volt, hogy az informális és formális etnikai kapcsolatok milyen szerepet játszanak az egyes országok eltérő gazdasági környezetében létrehozott és a különböző etnikai csoportok által működtetett vállalkozói tevékenységekben, valamint azok térbeli szerveződésében. További célom volt *az etnikai kapcsolati tőke* fogalmának meghonosítása a magyarországi geográfiában és a szélesebb értelemben vett társadalomtudományok terén. A munka a magyarországi társadalomföldrajzon belül újszerű kutatás, amely empirikus vizsgálat segítségével, komparatív módon tárja fel az egyes autochton és allochton közösségek általi tőkebefektetések és az etnikai viszonyrendszerek korrelációit, az etnicitás és a kapcsolati tőke összefüggéseinek földrajzi szempontú elemzésével. A kötet reflektál továbbá a 2022. február 24-én kirobbant orosz–ukrán háború társadalmi-gazdasági következményeire is Kárpátalján.

Az elemzés empirikus lábát az a 80 félig strukturált interjú nyújtotta, amelyet Kárpátalján befektető külföldi, kárpátaljai magyar, kárpátaljai ukrán, valamint Csehországban élő ukrán vállalkozókkal, az adott közösséghez köthető szakmai és társadalmi szervezetek képviselőivel, továbbá a téma szakértőivel készítettem. Az elkészült interjúkat a tartalomelemzés módszerével dolgoztam fel, amely feltárta a vizsgált vállalkozók kapcsolatrendszerének sajátosságait és azok térbeli alakulását. A kiadványban – a releváns statisztikai adatok feldolgozásán túl – tematikus térképek segítségével ábrázoltam a vizsgálatom homlokterében álló etnikai közösségek által működtetett vállalkozások telephelyeit. A térképek által – adatközlőim véleményével kiegészítve – feltártam, hogy milyen szerepet játszik az etnikai kapcsolatok hálózata a vizsgált vállalkozások térszerveződésében, és hogyan befolyásolta a vállalkozások indítását és működését.

A kutatás eredményei alapján megállapítottam, hogy a vizsgált vállalkozások működésében és azok térszerveződésében alapvető fontosságúak az informális kap-

csolatok, az intézményesített kapcsolatok azonban nem töltötték be meghatározó szerepet. Kivételt ezalól a kárpátaljai magyar vállalkozók képeznek, akik körében az elmúlt évek magyarországi támogatásainak köszönhetően a formális etnikai kapcsolatok jelentősége felértékelődött. Bemutattam, hogy az etnikai kapcsolati tőke annál nagyobb mértékben hasznosul, minél eltérőbb nyelvi és kulturális közegben működik az adott vállalkozás a hazaitól. Továbbá, ha az adott befektető a hazaitól kedvezőtlenebb jogi-politikai környezettel találja szemben magát, az etnikai kapcsolati tőke szerepe felértékelődik. Arra is rámutattam, hogy noha az orosz–ukrán háború kitörése előtt a kárpátaljai magyar vállalkozók tevékenységében pozitív változások voltak kibontakozóban, a háborús helyzet és annak társadalmi-gazdasági következményei számos kihívás elé állítják a térség lakóit, így a vállalkozókat is, ez pedig az etnikai kapcsolati tőke gyengüléséhez vezethet.

8. SUMMARY

This monograph presents the role of ethnic social capital in the life of enterprises, with special emphasis on their spatial organization, based on the research carried out in two Central and Eastern European regions (Transcarpathia and the Czech Republic). The aim of the research was to identify the role of informal and formal ethnic relationships in the functioning and spatial organization of entrepreneurial activities, operating in different countries, run by different ethnic groups in disparate economic environments. My further goal was to introduce the term *ethnic social capital* in Hungarian Geography. The investigation is a novum in the Hungarian social geography, which is based on thorough empirical research, and offers a comparative analysis on the correlation between the capital investments implemented by autochthon and allochthon communities and the ethnic relation systems, by analyzing the relationship between ethnicity and social capital from geographical point of view. The book also reflects on the socio-economic consequences of the Russo-Ukrainian war in Transcarpathia.

The empirical part of the research was provided by the 80 semi-structured interviews, conducted with foreign investors of Transcarpathia, with Transcarpathian Hungarian and Ukrainian entrepreneurs as well as with Ukrainian migrant entrepreneurs living in Czechia. Additionally, other interviewees were the representatives of social and business organizations related to the given community. The content analysis of interviews revealed the peculiarities and spatial specificities of the relationships of the examined entrepreneurs. In the monograph — besides processing the relevant statistical data — I visualised the sites of the enterprises operated by the studied ethnic communities in series of thematic maps. Based on the information deriving from these maps and complemented by insights from the interviewees — I explored the role of ethnic relations and networks in the spatial organization of the examined enterprises as well as how it influenced the launching and operation of these companies.

Relying on the results of my research I argue that informal relationships are essential in the operation of the examined enterprises and in their spatial organi-

zation, whereas the institutionalized relations did not play a crucial role. The only exceptions are the Transcarpathian Hungarian entrepreneurs, among whom the role of formal ethnic relations has increased owing to the extensive financial support provided by Hungary in recent years. Additionally, I pointed to the decisive role of business environment in the utilization of ethnic social capital: the more distant the linguistic and cultural environment in which a given enterprise operates from the home country, the more it will be utilized. Furthermore, if the legal-political environment is less favourable than the one the investor got used to, the role of ethnic social capital will increase. I also highlighted that although before the outbreak of the Russo-Ukrainian war, positive changes were unfolding in the activities of Hungarian entrepreneurs in Transcarpathia, the socio-economic consequences of the war are posing a set of challenges for the inhabitants of the region, including entrepreneurs which can lead to the weakening of their ethnic social capital.

9. РЕЗЮМЕ

У монографії, на основі емпіричних досліджень, проведених серед вітчизняних та іноземних підприємців Закарпаття та українських підприємців-мігрантів, які ведуть свою діяльність на території Чехії, простежено взаємозв'язок між інвестиціями та етнічним соціальним капіталом. Окрему увагу приділено просторовому розташуванню їхнього бізнесу та суспільно-географічним аспектам. *Метою дослідження було* проаналізувати, яку роль відіграє у певних бізнесах – що функціонують у різних підприємницьких середовищах та пов'язані з окремими алохтонними та автохтонними етнічними групами – етнічний соціальний капітал, зокрема у діяльності та просторовій організації таких бізнесів.

Важливо відзначити, що в українській (точніше навіть у східнослов'янській) науковій літературі – на відміну від угорської та англосаксонської – *капітал соціальних контактів/відносин* (*relational* або *relationship capital*) здебільшого не відокремлюють від соціального капіталу, а самі відносини або контакти переважно розглядають як центральний елемент соціального капіталу. Але між представниками різних країн і галузей науки існує консенсус стосовно того, що центральним елементом соціального капіталу є відносини, які будуються на довірі. Виходячи з цієї тези, у ході даного дослідження було застосовано індивідуальний підхід до капіталу соціальних контактів/відносин. Врахувавши специфіку досліджуваної теми, було введено власний термін. Відповідно до практики, поширеної в міжнародній науці, я розглядала капітал соціальних контактів/відносин як один із елементів соціального капіталу. Беручи за основу дефініції Гьодрі (Gödri 2007), вважаю, що ресурси капіталу соціальних контактів/відносин становлять такі формальні/професійні (наприклад, ділові зв'язки, професійні організації, банки) і неформальні/особисті (наприклад, родина, друзі, знайомі) зв'язки та відносини, за допомогою яких особи взаємодіють між собою. Виходячи з тлумачення визначень Шіка (Sik 2012), поняття *етнічного соціального капіталу* трактую як сукупність формальних і неформальних зв'язків, яких дана особа може набути, нале-

жачи до певної етнічної групи, і які є доступними для всіх представників цієї групи, тож таким чином уся спільнота може відчутти переваги цього.

Емпіричну основу дослідження склали 80 напівструктурованих інтерв'ю, які були записані з угорськими та українськими вітчизняними підприємцями Закарпаття та з іноземними інвесторами області, а також з українськими підприємцями, що живуть у Чехії та є емігрантами першої генерації. Напівструктуровані інтерв'ю також були записані із експертами та ключовими представниками суспільно-економічного життя, які пов'язані з даними досліджуваними етнічними спільнотами.

Крім того, були складені бази даних для кількісного аналізу, з використанням даних Державної служби статистики Закарпаття і Чехії, а також Чеського та Українського державного реєстру підприємств. База даних підприємств на рівні муніципалітетів містила не лише назву компанії, але й точну адресу місцезнаходження та національність юридичної особи чи компанії іноземного інвестора (але не містила інформацію про галузь діяльності). На основі цього стало можливим скласти карти просторового розташування підприємств, якими користуються іноземні підприємці Закарпаття та українські підприємці у Чехії.

Отримані результати засвідчили, що навіть у межах одного регіону (в межах Закарпатської області), спостерігаються значні відмінності у використанні можливостей капіталу соціальних відносин/контактів. Отже, *етнічний соціальний капітал має чітко окреслені географічні особливості*. І хоча у фокусі досліджень не перебував аналіз суспільно-економічних змін, що настали внаслідок російського повномасштабного вторгнення в Україну в лютому 2022 року, однак, зважаючи на гостру актуальність цього питання, у роботі йому присвячено окремий розділ, зосередившись насамперед на угорській громаді Закарпаття, в тому числі на підприємцях.

У світлі отриманих результатів дослідження можемо сформулювати такі головні висновки:

(1) У діяльності як вітчизняного (закарпатські угорські підприємці), так і закордонного (іноземні підприємства, що діють на території Закарпаття, а також українці, що займаються підприємництвом у Чехії) бізнесу, незалежно від його етнічної приналежності, *особливу роль відіграють неформальні контакти і зв'язки*. Закарпатські угорські підприємці, а також бізнесмени з Угорщини, які робили інвестиції в Закарпаття, засновували бізнес, спираючись насамперед на вже існуючі родинно-дружні зв'язки або ж на економічні контакти, які сформувалися раніше, ще до проголошення незалежності України. У випадку російських, румунських і словацьких підприємців, які інвестували в Закарпаття, а також у випадку українців, що відкривали бізнес у Чехії,

мережа неформальних контактів так само відігравала значну роль у запуску компаній та їх діяльності. Однак значна відмінність полягає в тому, що якщо у випадку Чехії це служило лише більш простим способом реалізувати рішення – тобто і без неформальних каналів запуск бізнесу відбувався безперешкодно – то у Закарпатській області реалізувати підприємницьку діяльність, через поширеність корупції та високий рівень тіньової економіки, це часто ставало єдиною можливістю.

Інституційні відносини і зв'язки, тобто різні бізнес асоціації та інші професійні організації та спілки, *не відіграли важливої ролі у житті підприємств*, що стали об'єктом мого дослідження. Бізнесмени ні на етапі створення підприємств (тобто при виборі місця діяльності), ні на пізніших етапах ведення бізнесу майже не зверталися по фахову допомогу чи за інформацією до таких установ. Одна з головних причин такої ситуації була та, що вони не довіряють формальним організаціям та не бачать користі для свого бізнесу від приєднання до них. *Виняток становлять закарпатські угорські підприємці*, які протягом останніх років з метою участі у Програмі економічного розвитку ім. Еде Егана та отримання інших економічних переваг, активно доєднувалися до Спілки угорських підприємців Закарпаття та інших подібних професійних організацій.

(2) Однією з гіпотез, висунутих мною на початку дослідження, було те, що чим більше відрізняється інвестиційне середовище від рідного середовища інвестора (у політичному та правовому плані), а також від його культурно-мовного оточення, тим більшу вагу для нього має етнічний соціальний капітал. Це генеральне твердження видається доволі очевидним, однак вперше в галузі угорської суспільної географії здійснено комплексне порівняльне наукове дослідження таких явищ та взаємозв'язків між ними. На основі вивчених і описаних випадків можемо зробити такі висновки:

- *Якщо у політичному та правовому плані бізнесове середовище є менш сприятливим за вітчизняне, зростає роль етнічного соціального капіталу.* Такою є ситуація у випадку іноземних підприємців Закарпаття, де через корупційні та бюрократичні процеси особисті контакти є необхідними.
- *Якщо у політичному та правовому плані бізнесові умови є більш сприятливими, ніж вітчизняні, тоді наявність етнічного соціального капіталу не є істотною.* Такою є ситуація у випадку українських підприємців, що ведуть свій бізнес у Чехії, де офіційні процедури та заснування компанії проходять безперешкодно.
- Стосовно останнього твердження необхідно наголосити, що його не можна узагальнити стосовно всіх етнічних спільнот (у науковій літературі зазначається, що це підтверджується переважно у випадку добре ін-

тегрованих спільнот), а також необхідно доповнити мовно-культурними аспектами, які в аналізованих підприємницьких спільнотах реалізуються наступним чином:

- *Чим більше мовне/культурне середовище, в яке потрапляють підприємці, відрізняється від рідного, тим більше зростає вага етнічного соціального капіталу.* Такою є ситуація у випадку угорських інвесторів, що приїжджають на Закарпаття. Вони, щоби уникнути мовних бар'єрів, шукають бізнесових контактів із закарпатськими угорцями, а також запускають свої компанії, спираючись на допомогу закарпатських угорців. Натомість у випадку російських та словацьких інвесторів на Закарпатті, а також українців, що ведуть бізнес у Чехії, завдяки мовній близькості і комунікація, і офіційні контакти з державними структурами, і доступ до інформації є простішими. Таким чином роль етнічного соціального капіталу в їхньому бізнесі не є значною.

(3) З приводу взаємозв'язку між мережею етнічних контактів і просторового розміщення бізнесу, можна зробити такі висновки:

- Серед іноземних підприємців, що інвестують у Закарпаття, угорські переважно засновують компанії в населених пунктах, де компактно проживає угорська нацменшина, тобто тут при виборі місця діяльності потужною є тенденція базування на угорсько-угорському капіталі соціальних відносин/контактів. Натомість у випадку румунських, словацьких та російських бізнесменів про прямий взаємозв'язок між етнічним соціальним капіталом і просторовим розміщенням бізнесових потужностей говорити недоцільно.
- У випадку закарпатських угорських підприємців, які є автохтонною громадою, висновки стосовно співвідношення між вибором місця ведення бізнесу та етнічним соціальним капіталом не є релевантними.
- У випадку українських підприємців у Чехії, етнічний соціальний капітал має опосередковану роль при виборі місця розташування бізнесових потужностей. Хоча опитані підприємці переважно ухвалювали рішення про певне місце ведення підприємництва, спираючись не на українсько-українські бізнесові контакти, однак здебільшого створювали компанії там, де проживали їхні родичі, українські знайомі.

(4) Стосовно впливу етнічного соціального капіталу на економічний розвиток аналізованих компаній, можемо підбити такі підсумки:

- У випадку іноземних інвесторів, що працюють на Закарпатті — з-поміж проаналізованих етносів — тільки угорські здійснюють свою економічну діяльність спираючись переважно на зв'язки в межах своєї етнічної

групи. Виходячи з класифікації соціальних відносин/контактів, запропонованих дослідниками Орбаном і Санто (Orbán, Szántó 2005), можемо стверджувати, що створення компаній угорськими інвесторами на Закарпатті хоч і відбувається швидше та легше завдяки використанню угорсько-угорських (з'єднуючих) зв'язків, ніж компаній, капітал яких походить з інших країн, що розглядаються, проте водночас зменшується їх можливість кооперації з українськими (та іншими) учасниками ринку. Таким чином звужуються і економічні можливості, оскільки в системі відсутні (або ж обмежено присутні) ті з'єднуючі зв'язки, які є невід'ємною умовою успішності бізнесу та доступу до інформації.

- Для закарпатських угорських підприємців головною проблемою поряд із нестачею фінансів та вимушеністю форм ведення бізнесу є брак капіталу соціальних відносин/контактів. В опитаних закарпатських угорських бізнесменів домінують зазвичай сімейні або дружні зв'язки, і не шукають бізнесових контактів один із одним. При цьому закарпатські угорські підприємці створюють закриту спільноту, яка через фрустрацію внаслідок статусу нацменшини та мовного бар'єру є тільки частково відкритою в напрямку суспільства більшості. Таким чином, подібно до угорського бізнесу Закарпаття, у середовищі закарпатських угорських підприємців відсутні або дуже слабкі зв'язки з'єднувального/мостового (*bridging*) типу, які б сприяли кращій кооперації з ширшим українським підприємницьким середовищем та конкурентоспроможній участі в ньому. Відповідно закарпатські угорські підприємці не реалізують функцію «мосту», яку науковці Орбан і Санто (Orbán, Szántó 2005) дефініюють як з'єднувальний (*bonding*) соціальний капітал, що сприяв би розбудові економічних (і не тільки) зв'язків між суспільством більшості та меншості.
- Українські підприємці у Чехії переважно прагнуть до кооперації з чехами або іншими західноєвропейськими діловими партнерами, уникаючи співпрацю зі своїми співвітчизниками. Негативним економічним наслідком низького рівня етнічного соціального капіталу є те, що внаслідок браку довіри та взаємодії повільнішим стає обмін інформацією, більш довгими та складними стають бюрократичні процеси, що призводить до підвищення затрат часу і коштів, збільшення транзакційних витрат. Таким чином, ця категорія підприємців залишає невикористаними позитивні можливості, що криються у співпраці, а це послаблює їх суспільне становище та економічний розвиток на чеському бізнесовому ринку. З іншого боку, відокремлення від своєї етнічної групи може відкрити нові перспективи на ринку суспільства більшості та інших міжнародних ринках, пропонуючи широку палітру економічного співробітництва.

(5) Дослідження також мало на меті звернути увагу на те, що у пострадянському просторі, з точки зору економічної інтеграції, вертикальні клієнтські контакти (явище клієнтелізму) є принаймні настільки ж важливими, як і ресурси, що базуються на мережевій симетрії, на яких зазвичай акцентує міжнародна наукова література. Одна з вихідних тез дослідження полягає в тому, що ці вертикальні клієнтські системи (клієнтелізм) – які ґрунтуються на асиметрії та зловживаннях влади, загальній вразливості, що сформувалися протягом десятиліть – породжують загальну недовіру, а це перешкоджає співпраці між економічними суб'єктами. Вплив цього фактору є настільки сильним, що він є актуальним не тільки в Україні, але стає визначальним елементом у габітусі українських підприємців, що переїхали до Чехії, спричиняючи недовіру один до одного. А це, у свою чергу, призводить до унеможливлення формування економічної співпраці між ними.

(6) Діяльність закарпатських угорських підприємців обмежується тим фактом, що їм необхідно функціонувати в Україні. За останні три десятиріччя – з часу проголошення незалежності країни – її мешканцям довелося стикнутися з численними труднощами, коли геополітичні кризи, революції та війни слідували одні за одною. Напередодні повномасштабного вторгнення Росії у лютому 2022 року сфера закарпатського угорського бізнесу засвідчила позитивні зміни. Підприємництво стало привабливою діяльністю – завдяки програмам підтримки угорського уряду – під впливом чого у колі закарпатських угорських економічних суб'єктів посилюється етнічний соціальний капітал, що формувалася на формальній основі. Етнічна приналежність, угорська національність також перетворилася в певний соціальний капітал. Однак з настанням повномасштабної війни підприємці, як загалом уся угорська меншина (і не тільки угорська) на Закарпатті, опинилися в скрутній ситуації. Зростання міграції, гостра нестача робочої сили, інфляція української національної валюти, страх та невпевненість, породжені війною, звузили можливості і підприємців. Фактор невідомості посилюється й тим, що з 2019 року припинилася фінансова грантова підтримка з боку Угорщини, а на українські ресурси – через їх відсутність – розраховувати не доводиться. *Зростання міграції та послаблення когезії угорської спільноти призводить і до послаблення етнічного соціального капіталу.* Разом із тим у середовищі закарпатських угорців, що виїхали за кордон (переважно в Угорщину), може сформуватися транснаціональний етнічний соціальний капітал, який має шанс посилюватися та відкривати нові перспективи, функціонуючи своєрідним мостом між країнами ЄС та Україною.

Отже, наведені вище результати свідчать, що опитані українські підприємці наразі не використовують повною мірою свій наявний етнічний соціаль-

ний капітал. Стосовно майбутнього, ключовим питанням може виникнути, чи будуть економічні суб'єкти, які соціалізувалися в пострадянському просторі, здатними наблизитися до західної підприємницької культури і водночас стати на шлях ефективного розвитку або ж вони застрягнуть у стані вимушеного виживання, де домінують недовіра і невпевненість. У цьому контексті ключову роль відіграє і те, коли та як закінчиться війна, а також те, як реалізується прагнення України ввійти до складу Європейського Союзу і чи станеться це взагалі.

