

.....

Jane Wheelock*

Függetlenség és önállóság

A kisvállalkozó család rugalmassága periferikus helyi gazdaságban

Bevezetés

Az alábbi tanulmányban azt vizsgáljuk, hogy a kisvállalkozó család tagjai számára az újonnan alapított kisvállalkozások vagy "önfoglalkoztatóvá válás" milyen előnyöket, illetve hátrányokat jelent az átstrukturálódó helyi gazdaságokban. Az elemzés a kisvállalkozó családok munkastratégiáinak mennyiségi elemzésén alapszik, különös tekintettel a kis cégek belső rugalmassági modelljének alakulására. A kis- és egyéni vállalkozásokra Atkinsonnak (1985) a nagyvállalatok számszerű (létszám-) és funkcionális rugalmasságára vonatkozó modelljét alkalmazzuk. Kimutatjuk, hogy hasonló típusú helyi gazdaságokban a hivatalos és nem hivatalos vagy kiegészítő gazdaságok közötti viszony, kölcsönhatás létfontosságú szerepet játszik a vállalkozás és a család fennmaradásában. A kisvállalkozói szervezetek rugalmassága "familiáris gazdasági egységből" (Lowe, 1988) fakad, amely ötvözi az üzleti és "házi" életformát, és lehetővé teszi az önállóságot a vállalkozó család

* A szerző szociálpolitikai docens, a Newcastle Egyetem Szociálpolitikai Tanszékén. A tanulmány címe: *Autonomy and dependence: the flexibility of the small business family in a peripheral local economy.*

.....

számára. Az elégedettség, hogy az így kialakult értékrendbe képes integrálni az egyéni, családi és közösségi érdekeket, ellensúlyozza a kisvállalkozó családokra jellemző önkiszákmányolást. Az önálló életforma és a gazdasági függés nyugtalanító ellentmondása miatt a kisvállalkozó családok számára tehát nem a piaci kultúra jelenti az életvitel modelljét.

A családi részvétellel folyó vállalkozások empirikus vizsgálata a nyolcvanas években az északkelet-angliai Wearside (magyarul: Kopottas — a ford.) térségben készült. Az ipar jelentős leépülésével sújtott régiókra és helyi gazdaságokra jellemző módon a megkérdezettek többségének korábban nem volt személyes vállalkozói tapasztalata, mivel közülük többen munkanélküliek voltak, illetőleg betegség vagy családi kötelezettségük miatt kívül maradtak a munkaerőpiacon. Wearside összesen 24 kisvállalkozásában két-két családtaggal készítettünk interjút. Az interjúalanyokat először a helyi segélyszolgálat segítségével választottuk ki. Miután a családi munkastratégiák és a kisvállalkozások közötti kapcsolatot akartuk felderíteni, fontos volt, hogy a felmérésben nők és férfiak által vezetett vállalkozások egyaránt szerepeljenek. Így nyolc nő és nyolc férfi, valamint hét házaspár által és egy családirag vezetett vállalkozás tagjaival készítettünk interjút. Jóllehet lehetőleg a nyolcvanas években alapított vállalatokat kerestünk, a mintánkban szereplő legfiatalabb vállalkozás csak 1,2 éve, a legidősebb pedig egy évtizede működött. Mintánkban a vállalkozások többsége a szolgáltatóipar szférájában működött. Elemzésünket a vállalkozói rétegszála legkisebb vállalkozóira összpontosítottuk, beleértve az önfoglalkoztatókat és kismunkáltatókat, és kizártuk a csak ellenőrző és irányító szerepet betöltő tulajdonosokat.

Az átalakuló periferikus gazdaság mint a kisvállalkozás terepe

Wearside helyi gazdasága mintegy lenyomata a hetvenes évek közepétől meginduló nagy gazdasági átalakulásnak (Stone, 1992). Két fontos jellemző mutatja, hogy a Wearside-i gazdasági átalakulás nagy nehézségekkel küszködik az ipari szervezetek újrászervezésében és a kis- és egyéni vállalkozás ösztönzésében. Az első a nagy szervezetekre vonatkozó régi kétségekkel, a másik a munkaerőpiac mai helyzetével kapcsolatos, ami maga is a történelmi örökség részeként működik. A gazdaság tradicionális alapját a szén- és hajóipar nagy szervezetei vertikális nemzetközi munkamegosztással alapozták meg Nagy-Britannia imperialista múltjában. A háború utáni regionális kormánypolitika a növekvő versenyben a nagy ágazatok vállalatainak belső beruházásait ösztönözte az új (horizontális) nemzetközi munkamegosztásban dolgozó más periferikus gazdaságokkal szemben. A nyolcvanas évek közepe óta az ilyen stratégiák a japán és távol-keleti vállalatokon alapultak, amelyek egyébként az amerikai belső beruházások nagy részét is "kiváltották" (Peck és Stone, 1991). A washingtoni Nissan gyár a nagy óriásvállalatok erőltetésének egyik legismertebb példája.

Ugyanúgy, mint az akkori periferikus kelet-európai gazdaságok (bár merőben más történelmi okokból), a nagyvállalatok túlsúlyával és a kis- és középvállalatok kis számával Sunderland helyi gazdasága is fordított piramishoz hasonlít. Colin Mason (1991) rámutatott, hogy az ilyen helyi gazdaságok számos jellegzetessége elnyomja az új cégek kialakul-

.....

lásának lehetőségeit. Különösen az üzemméretnek van nagy jelentősége, de az ipari és foglalkoztatási struktúrák is jelentős korlátozó tényezők. Ráadásul az erős koncentráció, a külső tulajdonosok és a legjobb módszerek színvonalcsökkenése miatt az információáramlás minősége is alacsony. Az ágazat vállalatai közötti beszerzések, megállapodások az előnyben részesített szállítói kapcsolatokkal ugyancsak nem kedveznek az új cégek létrejöttének. Mindent összevéve Checkland példája a mesebeli jarvai égig érő fáról, miszerint az egy mérföldes körzetben minden más növényzetet elpusztít, jól példázza azt a hatást, amit a szénüzemek, a hajógyárak és részlegek Északkelet-Angliában vagy a hajógyárak és szerszámgépgyárak Közép-Skóciában gyakoroltak.

Visszatérve a munkaerőpiac jellemzőire, a konzervatív brit kormányok a nyolcvanas években az egyéni vállalkozás súlyának növekedését mint a vállalkozói kultúra megteremtésére irányuló politikájuk sikerének bizonyítékát üdvözltek. Ezt azonban cáfolták az akadémiai kommentátorok, rámutatva, hogy az új cégek szaporodása jórészt az óriásvállalatok viszonylagos hanyatlására vezethető vissza, ami viszont a brit ipar leépítésének szerves része, a gazdasági szerkezetátalakítás következménye. Valóban Wearside-ban az ötszáz fősnél nagyobb üzemek létszámvesztése gyakorlatilag megfelelt a feldolgozóipari munkahelyek 1973 és 1987 közötti nettó csökkenésének, ami ebben az időszakban 43 százalékkal esett vissza.

Az a kormánypolitika már nyilván jóval hatékonyabb volt, amely a munkaerőpiacon erősödő versenyt és romló feltételeket eredményezett. Az egyéni döntés a vállalkozóvá válásról a munkaerőpiaci helyzetről kialakult vélekedésen alapszik. A kormánypolitika mindazon tényezők teljes spektrumát befolyásolja, amelyek az embereket az egyéni vállalkozásra készítetik. Mind a magas munkanélküliség, mind a juttatások megszorítása az egyéni vállalkozás irányába ható tényezők. A rugalmas vállalat reklámozása a magán- és állami szektorban növeli a foglalkoztatás bizonytalanságát, és szintén taszító tényező. A mindkét szektorban fokozódó munkaintenzitás is vonzóbbá teszi az egyéni vállalkozást.

További érv lehet, hogy a munkaerőpiac állapota létfontosságú a megalakult új kis cégek szempontjából. Linder (1983) az USA-ról készült tanulmányában az önfoglalkoztatást úgy látja, mint "ciklikus menckülés(t) a munkanélküliség elől", és tulajdonképpen a brit vállalati juttatások rendszere is nyíltan arra ösztönzi a munkanélkülieket, hogy vállalkozni kezdjenek. De mi az esélye az ilyen vállalkozások fennmaradásának? Egy birminghami esettanulmányban Storey és Johnson (1987) a kisvállalatok szaporodását a gazdasági hanyatlás jelének tekinti, amikor is az általános foglalkoztatás érzékelhető növelése helyett a versenyképtelen nagyvállalatok továbbhárítják a foglalkoztatást. Foreman-Peck (1985) a két háború közötti időszakban a fellendülő egyéni vállalkozásról szóló történeti tanulmányában erről úgy vélekedik, hogy a kis cégek nagy száma nem a gazdasági újjáéledés "vetőmagva", hanem a gazdasági recesszió "szecskája" (s ez az elemzés a legújabb trendek vizsgálatánál is felhasználható).

A munkanélküliség, az újonnan alakult vállalatok és egyéni vállalkozások adatai alapján elmondható, hogy Wearside-nak mindenből a legrosszabb jutott. A hetvenes évek elejétől a nyolcvanas évek közepéig a munkanélküliségi ráta a nemzeti átlagnak csaknem kétszerese maradt. Bár a különbség 1986 után csökkent, továbbra is jóval meghaladta a nemzeti átlagot, és magasabb az északi régió átlagánál is. Ami az új cégek alakulását illeti, a *Daly's Employment Gazette* cikkei (1990, 1991) szerint, továbbá az ÁFA elszámolás és az egyéni

vállalkozások adatai alapján az északi régió teljesítménye a "bajnoksági" táblázat aljára vagy legaljára esik. Kisvállalkozást indítani ilyen helyi gazdaságban azért kockázatos, mert az emberi munkaerő vagy nem elégséges, vagy annak túlzott kihasználását jelenti. Végül soron a legtöbb kisvállalkozás fő erőforrása a munkaerő. Tanulmányunkból azonban kiderül, hogy az egyéni kisvállalkozó munkáján alig van, vagy nincs is nyereség. Bár vállalkozásaik a piacgazdaság hézagait töltik ki, a helyi gazdaság strukturális jellegzetességei miatt még ezeket a hézagokat is a nagyüzemek határolják be. Hogyan tud hát életben maradni a periférikus helyi gazdaságban a kisvállalkozás, a fejlődésről nem is beszélve?

A kisvállalkozás fennmaradási stratégiái a helyi gazdaságban

Miután a kisvállalatok elsőrendű termelési tényezője a munkaerő, a család munkájának rugalmas felhasználása általános rugalmasságuk és fennmaradásuk nyitja. Versenystratégiáik is gyakran az informális és családi gazdaságban létrehozott hálózatoktól függenek. A vállalkozói családban az üzleti és a családi egységért végzett munka szorosan összefonódik, ezért a munkastratégiák alapján valójában a "családi gazdasági egység" elnevezés indokolt. Vegyük szemügyre a családi munka pénzzel jutalmazott (vállalkozói munka, foglalkozás) és ingyenes (háztartás, gondozás) elemeit, majd vizsgáljuk meg egyenként, hogyan vonatkoztatható ezekre az Atkinson-féle funkcionális és számszerű rugalmasság.

A munkavégzés funkcionális rugalmasságát a vállalkozásban dolgozóknak a családtagokkal együtt többszakmási ismeretei és a szükségletek szerinti rugalmas alkalmazása biztosítja. A létszám rugalmassága abból következik, hogy a vállalkozás háromféle munkacsoportra számíthat. A vállalkozó a szűkebb családi maghoz tartozók, más szóval a háztartási szektor mellett igénybe veheti a szélesebb társadalmi önkéntes gazdaság szektorából a rokonok vagy barátok segítségét s végül a hivatalos gazdaságot is. Az eredetileg a "társadalmi gazdaságból" érkezők gyakran azáltal kerülnek át a hivatalos gazdaságba, hogy a vállalkozásban végzett munkájukért bért kapnak.

A családi gazdasági egységből nyerhető vállalkozói rugalmasság egyértelműen függ attól, hogy ki végzi a házi, a gondozói és a keresői tevékenységeket, hiszen mindezek elvégzése mind a vállalkozás, mind a család életéhez elengedhetetlen. A családi gazdasági egység tagjainak a házi és gondozói szerepkörök funkcionális és létszámbeli rugalmassága szerint van idejük és lehetőségük arra, hogy a vállalkozás munkájában közreműködjenek. Funkcionális rugalmasságról akkor beszélhetünk, ha magának a családnak a tagjai felváltva végzik a házi és gondozói feladatokat. A létszámbeli rugalmasságban része van a háztartáson kívüli önkéntes szektorhoz tartozó rokonok, barátok ingyenmunkájának és a hivatalos vagy feketegazdaságból származó bértmunkának. A háztartás tagjai számára ugyancsak fontos a munkavállalásból "behozott" jövedelem.

Rugalmasság és az üzleti munka szerepkörei

A családi gazdasági egység általános rugalmasságát bemutató 1. ábra (lásd a cikk végén) a mintában szereplő vállalkozások funkcionális és létszámbeli rugalmasságának főbb

.....

jellemzőit foglalja össze. A létszámbeli rugalmasság három forrásából származhat: magának a háztartásnak a saját gazdaságából, a család és barátok tágabb önkéntes gazdaságából, valamint a hivatalos gazdaságból. A számszerű rugalmassághoz járulhat még a tulajdonosok eltérő munkaideje. Az interjúk tanúsága szerint a vállalkozók munkaideje erősen változó, egyesek az idején szerint, mások hétvégeken vagy este dolgoznak vagy a munka torlódása miatt túlóráznak. Többen tapasztalták, hogy gazdasági hanyatlás idején elfogy a munkájuk, olyannyira, hogy volt aki kénytelen volt főállású munkát vállalni. A vállalkozók tehát a vállalkozás igényeihez szabják a munkaidejüket.

Említésre méltó, hogy csak két olyan interjú volt, amely szerint a szociális gazdaságból, mind az önkéntes, mind a házi részből, teljesen hiányzik a számszerű rugalmasság. Minden más interjúból az derült ki, hogy az üzleti tevékenységben vagy a házastárs, vagy a tágabb család tagjai, vagy a barátok, vagy többnyire mindegyikük változó mértékben vesz részt. (Egy tipikus példát a *Függelékben* mutatunk be.) Ha megnézzük a hivatalos gazdaság számszerű rugalmasságát, természetesen találunk olyan cégeket is, amelyekben a tulajdonos és házastársa egyéni vállalkozói minőségben úgyszólván soha nem vesz részt a munkában. Ugyanakkor rokonokat és (kisebb valószínűséggel) barátokat gyakran alkalmaznak hivatalosan különböző időtartamokra. A széles körű családi részvétel még egyedülálló tulajdonosok esetében sem ritka. Mintánkban sok részmunkaidőt foglalkoztattak. Az interjúkból kiderült, hogy a kisvállalkozások gyakran dolgoztatnak alvállalkozókat, egyéni vállalkozókat, szabadúszókat vagy külsőket, akiket gyenge üzletmenet esetén nem kell megtartani. Ők jól elérhetőek az informális hálózatokon keresztül. Azok, akik állandó alkalmazottakat tartanak, elengedik őket, ha az üzleti körülmények úgy diktálják. Vagyis, ami a hivatalos foglalkoztatást illeti, a jelek szerint a kisvállalkozók is hasonló módszerekkel biztosítják rugalmasságukat, mint a nagyok.

A funkcionális rugalmasságot már nehezebb megállapítani, mert ez végső soron attól függ, hogy minőségileg mennyire értékeli azt a sokféle munkát, amelyeket a nagyvállalatoknál a törzsalkalmazottak végeznek, a családi vállalkozásokban pedig ott, ahol nem alkalmaznak rendszeresen külső munkatársakat. Legtöbb interjúalanyunk elmondta, hogy kisvállalkozó lévén sokféle munkát maga kénytelen elvégezni. A változatos munkát tulajdonképpen sokan az egyéni vállalkozás egyik vonzerejének tekintik. A vállalkozáshoz szélesebb körű szakismeretre van szükség, mint a munkavállaláshoz, még akkor is, ha hasonló területen dolgoznak. A vállalkozóknak meglévő szaktudásuk mellé elsősorban üzleti szakismereteket kell szerezniük. Sok vállalkozásban a házaspár együtt tanul vagy egymást tanítja a szükséges ismeretekre.

Rugalmasság a kisegítő munkában

Amikor a házastárs akár teljes, akár részmunkaidőben alkalmazásban áll a formális gazdaságban, ez nyújtja a család alapvető jövedelemforrását, s teszi lehetővé a vállalkozás folytatását. A fizetés nélkül végzett kisegítő munka két csoportba sorolható: az étkezéssel, takarítással, bevásárlással, mosással-vasalással és más kisebb munkával járó házimunkákra és a szüléssel, neveléssel, betegséggel, halállal kapcsolatos gondozásra.

.....
Mekkora rugalmassággal rendelkezik a vállalkozó család a fenti feladatok vállalására, és hogyan éri el a szükséges rugalmasságot?

Nézzük elsőként csak a házi szerepeket! A rugalmasság nagyrészt a háztartás-gazdaságból, magából a vállalkozói háztartásból ered. Érdekes módon a háztartások közel felében (összesen 11 esetben) a házastársak megosztják a házimunkát. Tudnunk kell, hogy ez nem jelent egyenlő munkamegosztást a férj és a feleség között, inkább csak azt jelenti, hogy a rendszerint a feleség által végzett feladatok némelyikét vagy egy részét a férj látja el. Ez a házi munkamegosztás ugyanakor az egyébként lehetségesnél sokkal nagyobb rugalmasságra ad módot. (A házimunka megosztásának osztályozását lásd: Wheelock, 1990.)

Hét háztartásban a házimunka mereven hagyományos szervezése miatt alig volt funkcionális rugalmasság. Az esetek többségében a háztartás vezetése előnyben részesül a feleség üzleti részvételével szemben, noha hét esetben a feleség névlegesen teljes munkaidőben a vállalkozásban dolgozik. A gondozási feladatok nagyon nagy rugalmasságot kívánnak, s az ilyen munka valóban nagyon időigényes lehet. A mintánkban szereplő vállalkozások gondozási feladatainak nagyságát mutatja, hogy alakulásuk óta a családok egyharmadában (négy család) született gyerek, illetve az egyikbe mostohagyerek került. Egy kivételével mindegyik anya az üzlet tulajdonosa volt, és abban komoly szerepet vállalt. A mostohaapa ugyancsak tulajdonos volt. Súlyos betegségek és a házastárs halála négy családban járt komoly gondozási kötelezettségekkel.

Érdekes, hogy a vállalkozói családokhoz tartozó megkérdezettek több mint egyharmadában a férj is részt vett a gyerekek nevelésében, amire egyébként nem lett volna mód. A megkérdezett családok nagy része a kisvállalkozás pozitív oldalának tekinti, hogy mindkét házastárs számára lehetőséget ad a házimunkában és a gyereknevelésben való részvételre. Három férj azonban a vállalkozásban adódó sok munkája miatt nem vett részt a gyereknevelésben.

Az utolsó említésre méltó szempont az önkéntes gazdálkodás és a közeli rokonok segítsége a gyerekek felügyeletében. A wearside-i nők munkájának tanulmányozásakor Cherrie Stubbs és magam (1991) azt tapasztaltuk, hogy a gyerekek felügyeletét, ha csak lehetséges, a *legszűkebb* család keretei között oldják meg, és csak másodsorban fordulnak közeli nőrokonokhoz. Az óvoda számít az utolsó lehetőségnek. A fentieket ez a vizsgálat is megerősítette. A vállalkozások közel fele rokonokra bízta a gyerekeket, hatan rendszeresen, öten kevésbé rendszeresen. Ez a munka szilárdan tartja helyét a gazdaság ingyenes kiegészítő szektorában, ugyanakkor lényeges kiegészítő munka a vállalkozó család számára.

Versenysztratégiák

A kisvállalkozó család munkája olyan családi team-munkának is felfogható, amelyben párhuzamosan jelenik meg a csapatmunka modellje és a japán vezetési módszerek mintájaként emlegetett "Nissan-stílus" (Garrahan és Stewart, 1992). Mint Robert és Holroyd (1990) is rámutatott, gyakori, hogy a menedzsment úgy beszélhet a dolgozókról, mint a család "részéről", a családot mint fenomenológiai formát használva. Ezen kívül az üzleti világban alkalmazott sokféle versenysztratégia tanulmányozása alapján kimutatták, hogy

.....

azok már ismertek voltak a családi vállalkozások felemelkedésének gyakorlatából. Baguley (1991) szerint a versenykultúra Piore és Sabel rugalmas specializációs modelljében valójában az anyagi intézmények olyan halmazába ágyazódik be, ahol a versenyt a társadalom szabályozza az egymással kapcsolatban álló kis cégek agglomerációin és a közöttük létező hálózatokon keresztül. A wearside-i kis cégek által felhasznált hálózatok hatásköre ennél jóval szerényebb volt, és személyes alapokon intézményesült.

A 24 vállalkozó közül nem kevesebb mint 19 állította, hogy jó hírnevével és jó munkájával áll helyt a versenyben. Többek esetében ez azon alapult, hogy vállalkozásuk képes a rugalmasságra, de sok függ a nyújtott személyes szolgáltatások minőségétől is. Ezen kívül a vállalkozások több mint fele a személyes tényezőt is beveti, egyfajta belső marketinget alkalmazva. Rainbird (1991) a piaci réseknek ezt a keresését kizárásos folyamatnak nevezi. A piaci kapcsolatok megteremtésében és fenntartásában jelentős mértékben használtak fel informális családi, baráti és korábbi munkatársi hálózatokat. A belső marketing nem reklámozásból, inkább a vállalkozás nevének és szolgáltatásai minőségének informális szóbeli "terjesztéséből" áll. Lowe (1988) szerint ez a vidéki skót szállodák kultúrájának fontos részét és fennmaradásuk biztosítékát jelenti. Ugyanez elmondható mintánk városi vállalkozásairól is.

A szolgáltatási kultúra több oldalon is megjelenik a wearside-i vállalkozásokban. Így például heten elmondták, hogy nem reklámozzák magukat. A vállalkozások egy harmadrésze oktatási megbízásokat vállal, ügyfeleit különböző szakmai technikákra tanítja. Ez azokra vonatkozik, akik a kisvállalkozások számára szakszolgáltatásokat (például számítelt, könyvelést, számítástechnikai, titkárnői vagy különféle személyes szolgáltatásokat) vállalnak, futballedzést vagy kötés-horgolás tanfolyamokat, amelyeket egy kötőüzem tulajdonosa szervez). Más szóval: a vállalkozás tulajdonosai bizonyos elvárásokat támasztanak az ügyfelekkel, vevőkkel szemben. Szolgáltatásuk személyes jellege egyértelműen abból derült ki, hogy a vállalkozók úgy érzik, összebarátkoztak ügyfeleikkel. Ez akkor is így volt, ha a szolgáltatást nyíltan informális vagy családi alapon végezték. Maga az a tény, hogy a legtöbb vállalkozás helyszíne az otthon, megteremtette az informális családi légkört, s ez azzal az előnnyel is jár, hogy a vevőkkel a hivatalos munkaidőn túl is kapcsolatban állhatnak.

A kisvállalkozókat versenyhelyzetük is a személyes szolgáltatásra ösztönzi, amire a familiáris gazdasági egység természeténél fogva kiválóan alkalmas. A vállalkozói család tehát éppen saját közös jellegzetességeire tud alapozni és fejlődni.

A rugalmasság előnyei és hátrányai a kisvállalkozói család számára

Igen sok akadémikus vita folyik az ipari szervezetnek hetvenes évek óta folyó átalakulásának mértékéről és arról, hogy az a rugalmasság atkinsoni modelljének megfelelő "managerialista" módon történik-e, vagy pedig az ipari körzetben a kisvállalkozások közötti hálózat formájában, ahogy azt a rugalmas specializáció "institucionalista" szószólói jóslták. Mind a mai napig nem bizonyított, hogy a rugalmasság bármely formája új jelensége-e a munkavégzésnek és az ipari szervezeteknek a fejlett kapitalizmusban a világháború utáni

.....
hosszú fellendülés óta (Pollert, 1991). Ezzel szemben széles körben elfogadott, hogy a munka intenzitása növekedett, s ez alól a wearside-i kisvállalkozói minta sem kivétel.

A mintában szereplő családok csaknem egyöntetűen úgy érzik, hogy aki vállalkozásba kezd, annak hosszú vagy meglehetősen hosszú a munkaideje. Ez megerősíti Helen Rainbird (1991) vizsgálatát, amelyben (minőség szerint is vizsgált) interjúalanyai hetente több mint ötven, esetenként hatvan—hetven órát dolgoztak. Érdekes módon Wearside-ban a tulajdonosok egyharmada, noha korábban is sokat túlórázott, mégis úgy látja, hogy az egyéni vállalkozás sok esti munkával jár. A munkaidő otthoni munka esetén különösen érzékenyen érintheti a családokat. A vállalkozás megalakításának idején ez mintánk több mint felénél így volt.

Ugyanakkor, mint már említettük, a munkának vannak bizonyos nem pénzbeli jutalmai is. A minta közel felénél az üzlet vitele azt jelenti, hogy férj és feleség többet lehet együtt, esetenként azért, mert immár együtt dolgoznak. de azt is jelentheti, hogy több időt tölthetnek a családdal. Ha azt vizsgáljuk, hogyan rendezik át a vállalkozói munkastratégiák a család és az egyén életét, jó hasznát vehetjük Finch (1983) megfigyelésének, aki szerint a családi élet egymást átfedő és egymással összefüggő menetrendek sorozata. A munkaidő rugalmasságának köszönhető, hogy a tulajdonosok többet lehetnek a gyerekeikkel vagy házastársukkal, vagy például könnyebben bírkózhatnak meg a betegségekkel.

Mi a pénzbeli haszon? A nyolcvanas évek politikusai rendkívül fontosnak tekintették a tulajdonosi szerep anyagi jellegű jutalmát, s olyan ösztönzési rendszereket igyekeztek kialakítani, amelyekkel biztosítható a profit. Ezzel szemben a wearside-i mintából csak öt család állította, hogy sokkal jobban él, amióta vállalkozik, további hat család csak valamilyen jobban. Velük kapcsolatban is tudni kell, hogy előzőleg támogatásból éltek, tehát jövedelmük feltehetőleg nem túl magas. Hét családnak ténylegesen romlott a helyzete, négyé nagyjából változatlan maradt. A jövedelmek szintje miatt több család jogosult támogatásra, például családi hitelre, ingyenes iskolai étkezésre, gyógyszer- és lakbérkedvezményre. Az így érkező kiegészítő jövedelem alapvető jelentőségű több vállalkozás számára is. Meg kell azonban jegyezni, a jövedelmek alacsony színvonalához az is hozzájárult, legalábbis az elején, hogy — mint interjúalanyaink csaknem fele közölte — nem akartak kölcsönt felvenni, többségük a bevételek nagy részét a vállalkozásra fordította, és korlátozta a vállalkozásból kivehető összegeket.

Látható tehát, hogy a minta vállalkozói családjaiban még a szerény jövedelem is ritkaságnak számít. Bár Marx szerint a tőke szakadatlan forgása biztosítja, hogy Mr. Pénzeszsák, a kapitalista felhalmozhasson, úgy látszik, a kisvállalkozások tulajdonosainak (és családtagjaiknak) többnyire szakadatlanul dolgozniuk kell ahhoz, hogy csekély pénzbeli haszonra szert tegyenek. Akkor hát miért vállalják? Igaz, hogy az üzleti életnek vannak olyan pénzügyi jellemzői, melyek miatt a családok az üzletet a "sajátjuknak" érzik, mint ahogy Rainbird vizsgálatai mutatták. Az olyan járulékos juttatások, mint a vállalkozás által fenntartott autó vagy telefon is segíthetnek abban, hogy a vállalkozást egynek érezzék a háztartással. Ennél is fontosabb, hogy a vállalkozás eszközei a család birtokában vannak, és néhány család úgy véli, hogy a gyerekek számára a vállalkozás ad biztonságot és biztosítja a felügyeletüket.

Lényegében azonban a jutalmat az életforma jelenti, melyet a családok annak ellenére is kedvelnek, hogy fárasztó, problémákkal jár, a munkaidő szorongató és a haszon bizonyta-

.....
lan. Az interjúban bebizonyosodott, hogy minden vállalkozói család többé-kevésbé "házasított" életmódot folytat. A kétkeresős munkáscsaládok kiegészítő gazdasági tevékenységéről végzett felmérésben Pahl és Wallace (1985) úgy gondolta, hogy domesztikációs folyamatról van szó. A szerzők értelmezésében a "domesztikáció" nem más, mint "egy olyan értékrend terméke, amely egy bizonyos életformában az otthonközpontú tevékenységekre helyezi a hangsúlyt" (1985:219), ami önellátással és a háztáji gazdaságban a munka kiszélesítésével jár, és ami, ha nem is teljesen, de nagyrészt egy otthonközpontú értékrend folyománya. A wearside-i vállalkozói családok is hasonló értékrendet vallanak, bár esetükben ez abból fakad, hogy a család mind közvetlen, mind közvetett módon részt vesz a család üzleti vállalkozásában. Ez az otthonközpontú értékrend egy különlegesen intenzív formája.

Az üzleti, háztáji és bérmutkastratégiák jelentős összehangoltságát maga az életmód követeli meg. E szerint a családi gazdasági egység a kiegészítő és formális gazdaság találkozási pontja, a privát családi szerepkörök és a társadalmi munkaszerepkörök egyesítője. Ebben az integrációban kell keresni a kisvállalkozás működtetése miatti elégedettség lényegét. Eszerint a családi gazdasági egység gazdaságilag nem racionális, vonzerejét a vállalkozói életforma otthonközpontú jellege adja. Az egyén elégedettsége abból a tudatból és reményből táplálkozik, hogy munkáját, szolgáltatásait jól végzi, jó minőséget nyújt a gazdasági elismerés reményében, de a valóságban épphogy meg tud élni.

Önállóság és függőség egy túlélési kultúrában

A kisvállalkozói családok tehát a túlélés, a formális és informális vagy kiegészítő gazdaság mezsgyéjén élnek, megélhetésük a családi gazdasági egység rugalmasságán és fokozott munkaintenzitásán alapszik. Sok érdekes párhuzamot találtunk Gudemannek és Riverának (1990) a kolumbiai házi gazdaságokról szóló tanulmányában írottakkal. Ugyanúgy, mint a parasztpporta, a családra alapozott kisvállalkozás is a verseny perifériájára szorul, és csak ott működik, ahol a korporációk nem tudnának. A kisvállalkozások nagy része épphogy nyereséges, innovációs lehetőségei erősen behatároltak. A wearside-i vállalkozások közül is csak néhányan alapozták a megélhetésüket valamilyen innovációra, így működésük a munkával előállítható érték függvénye.

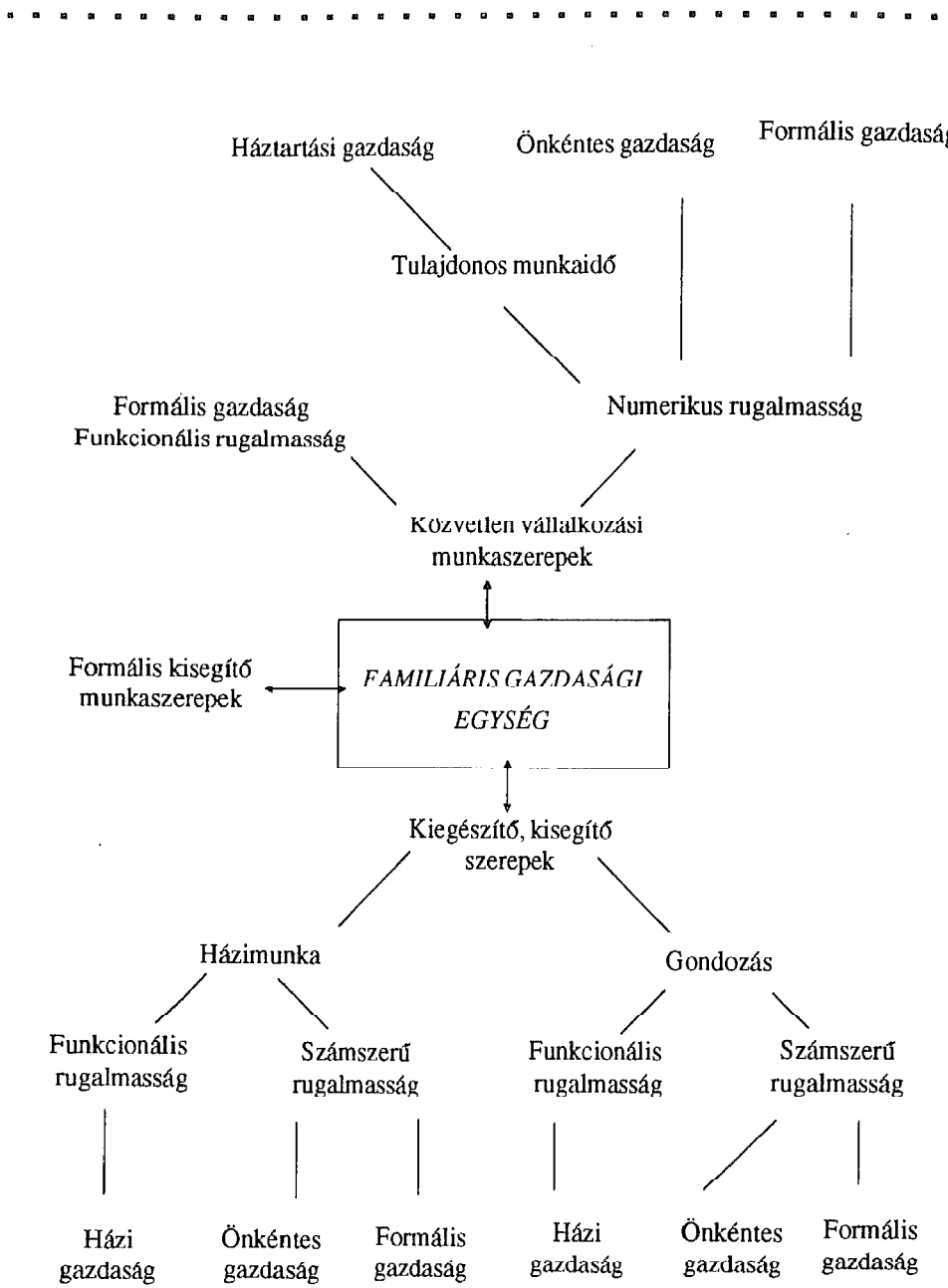
Az egyén, a család és az üzlet megélhetését így a munka régi módszereinek folyamatos használata köti össze, olyan módszereké, melyek a munkaintenzitás növelésén alapulnak. A 19. századi Edinburghról írt munkájában Stana Nenadic a kisvállalatok alapításának és fennmaradásának családi stratégiáit vizsgálva arra a következtetésre jutott, hogy "a családok jövedelemszerző stratégiái kéz a kézben jártak az üzleti stratégiáikkal" (1991:25). Helen Rainbird (1991), aki egy warwicki mintán vizsgálta az egyéni vállalkozást, úgy vélekedik, hogy az nem más, mint a rejtett bérmutka egy formája, miután a többség jövedelme csak a puszta megélhetést fedezte, és a nagyvállalatoktól való függésük is arra mutatott, hogy az egyéni vállalkozók által termelt érték nagy része a nagyvállalatokba áramlik. Az abszolút értéktöbblet létrehozásának ilyen függését a munkaerőpiac romló bérei és feltételei hozzák létre.

.....

A bizonyítékok tanúsága szerint a kisvállalkozóknak ez a "túlélési kultúrája" merőben különbözik a politikacsinálók "vállalati kultúrájától". Legalábbis a mindenkori brit kormány a vállalati kultúra ideológiáját úgy hangszerelte, hogy kihallják belőle a társadalmi összefogás indoklottsága egy gazdaságilag bizonytalan világ ellen, kiemelve olyan vonások fontosságát, mint az individualizmus, függetlenség, önsegélyezés, antikollektívizmus (Burrows, 1991). Az államilag hangoztatott "kilábalással" szemben John Ritchie szerint (1991) magának az alanynak, az üzletembernek a vállalkozási kultúráját a "teszi a dolgát" józan pragmatizmusa jellemzi. Ennél azonban tovább kell menni ahhoz, hogy megértessük, milyen módon létezik együtt az önállóság és a függőség, hiszen a túlélés az, ami a kisvállalatok tulajdonosai számára lényeges az egyre bizonytalanabb munkaerőpiacon. A válasz az értékekben rejlik, amelyeket figyelmen kívül hagytak a vállalati kultúra individualizmusát "harsonázó" politikusok és a "racionális gazdasági ember" individualizmusát feltételező közgazdászok. Ezek a kölcsönösség értékei, amelyek nem csökkenthető jellemzői az emberi életnek.

Polányi és Sahlins nyomán Gudeman és Rivera (1990) úgy véli, hogy a kölcsönösség az adni, kapni és visszaadni kötelezettsége, vagyis mint az én és a mások közötti eredendő ellentét feloldásának egy módja. A Smith-t követő közgazdaságtan egyik legjelentősebb gondolati áramlata szerint "az áruszállítási, árucseré- és cserekedv" egyike a gazdasági alapmotivációknak, amelyek a piaci mechanizmusokon keresztül "harmonizálják" az ellentétes önérdékeket kereső egyéneket. Roberts és Holroyd (1990) a családi cégeket vizsgálva úgy vélik, noha egy fellendülés idején uralkodhatnak a maximális nyereség és felhalmozás hivatalosan racionálisnak tekintett céljai, válságosabb időkben a családból, érzelmi kapcsolatokból, hagyományos lojalitásokból vagy a pusztán életbenmaradásból kiinduló másféle racionalitások működnek. Wearside gazdasága a nyolcvanas években semmiképpen nem volt fellendülőben, s az is nyilvánvaló volt, hogy a vizsgált vállalkozói családok inkább az otthoni, semmint a piaci értékrend szerint igyekeztek megélni.

Mint egy másik tanulmányomban is említettem (Wheelock, 1992), sok közgazdász elköveti azt a hibát, hogy a család és a háztartás helyett az egyénből indul ki. Akik nem ezt teszik, mint például a Gary Becker iskoláját követő új háztartásközgazdászok is, amellet kardoskodnak, hogy a háztartások egyes tagjai gazdaságilag nem viszonyosságon alapulnak, hanem maximalizálóok. A wearside-i kisvállalkozásokban a család mint egy munkaközösség cselekszik, amelyet a családi és üzleti életciklusok kapcsolnak össze. Ugyanezt Warwickben Rainbird (1991) "összefonódó" életeknek nevezte. Ez a holisztikus életforma biztosítja a családi gazdaságnak az önállóság jutalmát. Ugyanakkor a technikai és érzelmi kapcsolatok összeolvasztása szolgál forrásul a családi önkiszákmányolásnak (Roberts és Holroyd, 1990). A család látszólagos önállósága a vállalkozástól való tényleges függést jelenti. Ezt a függést az okozza, hogy marginális területeken működve próbálnak megélni, a bizonytalan munkaerőpiaci feltételek közepette. Északkelet-Angliában előfordulhat, hogy a kiegészítő gazdaság fontossága a kisvállalkozások fennmaradása szempontjából a periférikus régiókhoz tartozás hátrányát a túlélés eszközzé változtatja. Ez a túlélés egy gazdaságilag hanyatló régióban az alacsony bérverseny destabilizációs hatásaira épül.



1. ábra

FÜGGELEK

Az alábbiakban közelebbről ismertetjük a felmérésben szereplő családi munkavégzés egy tipikusnak mondható esetét. Noha csak az egyikük volt a vállalkozó, férj és feleség láthatóan egyforma szerepet játszott a vállalkozás előkészítésében és együtt mentek el a bankokba, vállalkozási ügynökségekbe stb. is. ("James bármit szándékozott tenni az üzletért, megbeszélte velem", mondta a feleség, Jenny.) Az autószerelő műhely megnyitásának idején Jenny félállású óvónőként dolgozott, így félmunkaidőben a vállalkozásban dolgozhatott mint portás és adminisztrátor, és megtanult segíteni a raktározásban és a könyvelésben.

Más szóval, Jenny a közvetlen munka helyett inkább segítő, kereső szerepet töltött be, mígnem kiderült, hogy szerepét legalább részben át tudja venni a család egyik régi barátja. Az illető kereskedelmi tengerész, nemrég ment nyugdíjba. "A feleséggemmel — mondja — kezdtünk egymás idegeire menni..., a feleségem önállóan éli az életét..., szóltam, hogy szívesen bejövök; ahogy akarja, akár hetente néhány napra, akár tíztől kettőig, vagy ahogy jónak látja..., ha kellek, csak felveszi a telefont."

Már a tinédzser gyerek is kezd besegíteni. Jenny szerint: "Imád az apjával lent lenni a garázsban és válaszolni a telefonokra. Iskola után lemegy, pedig én soha nem küldeném."

Amikor a házaspár egy hétvégére elutazott, a műhelyt a férj régi katonabajtársa nyitotta ki. Gondolkoznak rajta, hogy egy kis "tőkeinjekcióval" ő is belépjen az üzletbe, s akkor Jamesnek és Jennynek több ideje juthat egymásra.

Irodalom

Atkinson, J. S. (1985) "Flexibility: planning for an uncertain future". *Manpower Policy and Practice*, Vol. 1, Summer.

Bagguley, P. (1991) "Post-Fordism and Enterprise Culture: flexibility, autonomy and changes in economic organisation", in ed. R. Keat and N. Abercrombie, *Enterprise Culture*, London, Routledge.

Burrows, R. (ed.) (1991) *Deciphering the Enterprise Culture*, London, Routledge.

Daly, M. (1990) "The 1980s — a decade of growth in enterprise: data on VAT registrations and deregistrations", *Employment Gazette*, November p. 553—565.

Daly, M. (1991) "The 1980 — a decade of growth in enterprise: self-employment data from the Labour Force Survey". *Employment Gazette*, March p. 109—134.

Finch, J. (1983) *Married to the Job: Wives' Incorporation in Men's Work*, London, George, Allen and Unwin.

Foreman-Peck, J. (1985) "Seed corn or Chaff? New firm formation and the performance of the interwar economy", *Economic History Review*, vol 38, no. 3, 402—422.

Garrahan, P. and Stewart, P. (1992) *The Nissan Enigma: Flexibility at Work in a Local Economy*, Poole, Mansell.

