

Vállalkozói kultúra – az életutak finalitása*

Kuczi Tibor

1. KIKBŐL LESZNEK VÁLLALKOZÓK?

Az elmúlt években Magyarországon tanúi lehettünk annak, mi történik egy gazdasággal, ha fölszabadul a közvetlen, részletekbe menő politikai ellenőrzés alól. A nyolcvanas évek végétől a törvényhozás fokozatosan lebontotta a magángazdaságot gúzsba kötő szabályozást. A vállalkozásalapítás szabaddá vált, bárki létrehozhat céget, rá van bízva, milyen és mekkorát. Az eredmény közismert: a magánvállalkozás szinte berobbant a magyar gazdaságba. Csak az egyéni vállalkozók száma évente százezerrel gyarapodott a kilencvenes évek első felében. Az önálló szféra e hirtelen kiterjedése arra emlékeztet, amikor egy túlnyomóssal palack szelepét hirtelen megnyitják. Weberrel szólva: „egy új szellem, és pedig a »modern kapitalizmus szelleme« tört itt utat magának” (Weber 1982: 73).

Írásomban azt vizsgálom, mi lehet az oka a kisvállalkozói szféra hirtelen kitágulásának. Arra igyekszem választ keresni, honnan verbuválódott hirtelen 1989-ben, s honnan kapta folyamatos utánpótlását egészen az évtized közepéig az a csoport, amelynek tagjaiban megvan az a képesség, hogy kéznél lévő javaikat, szakmai tapasztalataikat, kapcsolataikat, anyagi eszközeiket ügyesen kombinálva piacra lépjenek. Vajon a kapitalizmus szelleme ezekben az emberekben egészen a rendszerváltozásig Csipkerózsika-álmát aludta, a piacgazdaság megjelenésére pedig mintegy varázsütésre fölébredt? Vagy pedig egyszerűen a körülmények jobbra, illetve rosszabbra fordulásának hatására lesz valakiből vállalkozó? A megnyíló piaci lehetőségeket meggazdagodásuk érdekében kihasználni képes emberek terepe a vállalkozás, vagy ellenkezőleg, a sarokba szorított, munkahelyüket, korábbi megélhetési lehetőségeiket elvesztett embereké?

Nyilvánvaló: a valóság soha nem ilyen egyértelmű. Azonos társadalmi körülmények között az egyéni sorsok igencsak eltérő módon alakulhatnak. A munkanélkülivé válás például az egyik embernél meggyorsíthatja az önállósodás melletti döntést, míg a másikonál sokszor akkor sem merül föl komolyabb formában ez a lehetőség, ha esetleg megvolna az induláshoz szükséges pénztőkéje. Az ilyen különbségekre azonnal adódik két kézenfekvő magyarázat. Az első szerint azért lesz az egyik emberből vállalkozó, a másikon pedig örökös alkalmazott, mert különböznek a személyes adottságaik. Az egyik nyughatatlan, kockázatkereső, és nagy az autonómiaigénye, a másik viszont óvatos, és mindennél többre becsüli a biztonságot. Schumpeter lényegében pszichológiai sajátos-

* A tanulmány az OTKA támogatásával készült (T 018 484).

ságokkal ragadta meg a vállalkozót (Schumpeter 1982), akit a hatalomvágy, az uralkodni akarás visz mindig előre. Szerinte a gazdasági fejlődésnek az a hajtóereje, hogy vannak olyan emberek, akik hatalomvágyból, a nagyra törés energiáitól hajtva nagyobb haszon reményében mindig új piacokat keresnek, új termékeken, technológiai vagy szervezeti változtatásokon törnek a fejüket.

A másik magyarázat szerint az ember vállalkozói-újítói hajlama mindig az adott kultúrában ölt konkrét formát (lásd Brigitte Berger itt közölt tanulmányát). Hiszen ha a személyes képesség, az egyéni rátermettség volna a döntő, akkor egy jól kidolgozott személyiségteszttel megjósolható lenne, kikből lesz önálló vállalkozó. Ez azonban nem lehetséges, mert az autonómiaigény, a kockázatkereső magatartás a legkülönbélebb tevékenységekben, foglalkozásokban realizálódhat. A kultúra szabja meg, hogy bizonyos diszpozíciókkal rendelkező ember egy új törzsi szertartást kitaláló sámán lesz-e, vagy pedig az üzleti világban fut be karriert.

Nem szükséges persze egészen távoli kultúrákat egymással szembeállítani ahhoz, hogy igazoljuk mondandónkat. Belátható, hogy egyugyanazon társadalmon belül is döntő szerepe van annak, hogy az egyén diszpozíciói milyen rendelkezésre álló eszközök, saját kulturális kisvilágában elsajátított eljárások, cselekvésmódok keretei között valósulnak meg. Kétségtelenül létezik az emberekben valamilyen hajlam, de ha a személyiség szintjén keressük az önállósodással kapcsolatos kérdésekre a választ, akkor éppen a vállalkozásról magáról nem tudunk semmi lényegeset mondani. Például nem tudjuk meg, hogy a kockázatkereső magatartás vagy a hatalomvágy milyen társadalmi készségeken és gyakorlatokon keresztül valósul meg, és milyen ezeknek a társadalmi eloszlása; egyformán fordulnak-e elő minden rétegben, vagy pedig vannak kedvezőbb adottságú csoportok. A kulturalista magyarázat éppen ezeket a hiányosságokat igyekszik pótolni, mivel arra keresi a választ, hogy az önállósodás esélyét milyen társadalmi tényezők határozzák meg.

Az elmúlt évek empirikus vizsgálatai során többek között arra a kérdésre igyekeztünk választ kapni (Czakó és mtsai 1994, 1997), hogy mely társadalmi csoportokból rekrutálódnak a vállalkozók.¹ A válasz az empiria szintjén minden elméleti nehézség nélkül megadható. Meg kell vizsgálni, hogy a lakosság és a vállalkozók társadalmi összetétele mennyiben különbözik, s ennek alapján megjelölhetők azok a társadalmi rétegek, amelyek tagjaiból a legnagyobb valószínűséggel önállósodnak az emberek. Az elmúlt évek adatfelvételei alapján megállapítható, hogy az átlagnál iskolázottabb, több éves munkahelyi tapasztalattal rendelkező középkorú férfiakból nagyobb valószínűséggel lesz önálló, mint más társadalmi csoporthoz tartozókból. Az iskolázottság és a munkahelyi tapasztalat jelentősége a nyolcvanas évek végén volt a legkifejezettebb. E szociológiai tényezők mára veszítettek súlyukból, bár nem mondható, hogy a kilencvenes évek elején-közepén a társadalmi helyzettől függetlenül vált volna a vállalkozásalapítás esélye.

Az önálló szférában is olyasmi történt, mint a felsőoktatásban: kibővült, megnőtt a létszám, belsőleg tagolttá vált, ami értelemszerűen lejjebb vitte a bekerülés társadalmi küszöbét. A számbeli növekedés nemcsak azt jelenti, hogy a korábban ismert vállalkozói pozíciók megsokszorozódtak, hanem azt is, hogy új, alacsonyabb presztízzsel rendelkező önálló csoportok keletkeztek; példaként elég megemlíteni az ügynökök, utcai árusok népes csapatát. A bekerülési küszöb alacsonyabbá válását az is befolyásolta, hogy a nagyvállalati szférában is döntő átalakulások történtek; a menedzserek karrierlehetőségei megváltoztak, differenciálódtak. A nyolcvanas években a Váci utcai szücs jelképezte az igazi gazdagságot, ez a foglalkozás a vagyonosság szinonimája volt az évtized szótárában. Alakja mára eltűnt, helyét a nyugati fizetéseket kapó menedzserek, banki vezetők vették át.

¹ Dolgozatomban nem teszek különbséget az önálló szféra csoportjai (önfoglalkoztatók, mikro- és kisvállalkozók) között, a szövegben az „önálló” és a „kisvállalkozó” szinonimákként szerepelnek.

Az említett változások ellenére azonban nem szűnt meg a kisvállalkozói szférába bekerülést szabályozó társadalmi szelekció, és a kilencvenes évekre sem jellemző az, hogy bárki tetszése szerint önállósodhatna, és legfeljebb az erre irányuló – az egyéni különbségekben rejtlő – ambíciók döntenének a kérdésben. Annak ellenére, hogy az egyéni vállalkozók körében évi százezres volt a létszámbővülés 1995-ig, ez a jelentős bővülés nem változtatta meg a társadalmi rekrutáció alapvető karakterét. Az elmozdulás jellemző módon az életkor, s nem a korábbi foglalkozási pozíció vagy az iskolai végzettség mentén történt. Valamelyest megfiatalodott a kisvállalkozók köre, főleg a nagy létszámú ügynöki csoport megjelenése következtében.

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

Ha összevetjük a vállalkozói körbe bekerültek és az itt sikeresen bent maradók társadalmi összetételét, azt találjuk, hogy a lemorzsolódásra, illetve bent maradásra ugyanaz a társadalmi szelekciós mechanizmus jellemző, mint a bekerülésre. Az iskolázottabbaknak nemcsak az önállósodásra nagyobb az esélye a kevésbé képzett lakossági csoportokhoz képest, hanem a bent maradásra is. Sőt még tovább nő a képzettség értéke a kisvállalkozók közötti versenyben, mivel javul a cég megmaradási esélye, ha tulajdonosa diplomás. Felmérésünk szerint a bent maradók között magasabb a szakmunkások és a felsőfokú végzettségűek aránya, mint a kiesettek között (Czakó 1997).

Az 1996-os vizsgálat adatai szerint a megszűnő vállalkozások az önálló szféra egyharmadát teszik ki. Az egyharmados arány három évre (1993–1996) vonatkozik, ami körülbelül évi 11–12 százalékos megszűnést jelent. Figyelemre méltó sajátosság, hogy a megszűnő kisvállalkozások tulajdonosainak zöme olyan csoporthoz tartozik, amely a rendszerváltozás után lett önálló, nevezetesen az ügynökökhöz. Az átmenő forgalom tehát abban a vállalkozói rétegben a legnagyobb, amelybe gyakorlatilag pénz, kapcsolati és tapasztalati tőke nélkül is be lehet kerülni, s a sikeres megmaradásnak sem e tőkék birtoklása az előfeltétele. Ha leszámítjuk az ügynöki kört, a kisvállalkozás „klasszikus ágazataiban” a főntebb említetttnél is alacsonyabb a megszűnési arány: aki egyszer ide bekerült, nagy valószínűséggel benn is marad. Persze a stabilitást az is növeli, hogy az alkalmazottak közül azok is egyéni vállalkozók lettek, akik munkájuk lényegét tekintve továbbra is egy cég beosztottjai maradtak. Az ok ismeretes: a munkaadó megtakarítja a társadalombiztosítási költségeket.²

A kisvállalkozói kör stabilitásának egyik legkézenfekvőbb magyarázata az lehetne, hogy a lehetőségek gyors bővülése egyben csökkenti a lemorzsolódás veszélyét, hiszen ha

2 Az előbbi adatokat tovább árnyalja, ha a megszűnés nem bukást jelent, csak a tevékenység időleges felfüggesztését, ami akár egy ígéretesebb területre történő átváltás szükségszerű átmeneti állapotát is jelentheti. A megszűntek közé sorolhatók azok a „vállalkozások” is, amelyek inkább adómegetkarító céllal jöttek létre: ha nem váltották be a hozzájuk fűzött reményeket, tulajdonosuk felszámolta őket. Ezeket a megfontolásokat is figyelembe véve, még inkább megerősíthetjük állításunkat, hogy a magyar kis- és középvállalkozói szférát az alacsony lemorzsolódási arány jellemzi. Hasonló tapasztalatokról számolt be Tóth Lilla, aki egy konkrét település legsikeresebb, ill. nehézségekkel küszködő önállóiról készített tanulmányt (Tóth 1997). Az általa vizsgált faluban kizárólag annak a néhány embernek a vállalkozása került a csőd közelébe, akik időközben megbetegedtek, s nem tudták feladataikat ellátni, vagy az életvezetésük miatt voltak sikertelenek (például alkoholisták voltak).

tartósan van még „szabad hely” a kisvállalkozói szférában, akkor nem a másik kiszorításával kerülhetnek be új önállók. Bögenhold és Staber áttekintette a kisvállalkozások számának alakulását a hetvenes években az OECD országokban (Bögenhold és Staber 1991). Arra voltak kíváncsiak, miért növekedett olyan gyorsan a kisvállalkozások, önfoglalkoztatók száma. A jelenség egyik általánosan elfogadott magyarázata a recessziós nyomást helyezte középpontba: a válság miatt nő a munkanélküliek száma, következőképpen – így e magyarázat – bővül az önálló kör. Bögenhold és Staber elfogadták ugyan a recessziós nyomás elméletét, de ki is egészítették azt. Szerintük a kis- és mikrovállalkozások tulajdonosi körének bővülése egyszerűen abból adódik, hogy magas a megszűnési arány; számos ember próbálkozik az önállósodással, így egy adott időpontban sokan vannak e szférában, de csak kevesen lesznek sikeres vállalkozók, mivel a többség rövid időn belül feladja. Azaz: a magas létszámot a *nagy átmenő forgalom* magyarázza. Az érvelés elfogadható: a nyugati országokban a vállalkozásra aspirálók száma jóval meghaladta a „szabad helyek” számát. Annak ellenére így van ez, hogy a hetvenes években a „szabad helyek” száma is nőtt. Mint ismeretes, ez részint strukturális változásokkal, részint pedig a fogyasztás átalakulásával magyarázható: megnőtt a kereslet a kis szériában gyártott, kézi megmunkálású cikkek iránt, ami a kicsiknek kedvezett (Whitley 1991).

A magyar adatokból viszont – mint láthattuk – egyértelműen az derül ki, hogy az évi több mint százezres bővülést nem az átmenő forgalom magyarázza. Ez annál is figyelemreméltóbb, mivel a recessziós nyomás ugyancsak jellemezte azokat az éveket, amelyekre vizsgálatunk irányult. Ebből arra lehetne következtetni, hogy a munkanélküliség nagy tömegeket terelt át az önálló szférába. Van tehát egy hatalmas nyomás, amelynek csak részint enged az önálló szféra; nem enged be sokkal több embert, mint ahány számára ténylegesen hely van. Ezek után fel kell tennünk a kérdést: miként lehetséges, hogy éppen azok szánják rá magukat az önállósodásra, akik a későbbiekben képesek a pályán maradni? Elvileg az is megtörténhetnék – s a magas munkanélküliségi arányból erre lehetne következtetni –, hogy a próbálkozók aránya messze meghaladja a végül versenyben maradókét, azaz elképzelhető volna a ténylegesnél sokkal nagyobb lemorzsolódás. A valóságban azonban nem ez történik.

A kis- és középvállalkozói szférának ugyanis hasonló rekrutációs jellegzetességei vannak, mint a felsőoktatásnak: az esélytelenek meg sem kísérik a bekerülést. Lengyel vizsgálatából és egy 1993-as adatfelvétélből arra következtethetünk, hogy az *előzetes szelekció* magyarázza a lemorzsolódás alacsony arányát (Lengyel 1996; Czákó és mtsai 1994). A felsőoktatással vont párhuzam abban is megmutatkozik, hogy akik eleve lemondanak az önállósodásról, azok éppen azokba a csoportokba tartoznak, amelyek tagjai statisztikai értelemben kevésbé valószínűen lennének vállalkozók. Ha összevetjük a potenciális és a tényleges vállalkozók társadalmi összetételét, azt tapasztaljuk, hogy e két csoport alapvető társadalmi vonásaiban megegyezik (Kuczai, Lengyel, Nagy és Vajda 1991). Azok gondolják, hogy szívesen lennének önállók, akiknek – figyelembe véve a tényleges vállalkozók társadalmi jellemzőit – valóban a legnagyobb erre az esélye.

Mivel magyarázható az emberek realizmusa? Az objektív társadalmi mechanizmusok ismeretével aligha, hiszen a vállalkozók társadalmi összetételének ismerete korántsem evidens az „átlagos” ember számára. Aki elgondolkodik az önállósodással kapcsolatos lehetőségeken, az nem azért dönt a vállalkozás mellett vagy ellen, mert tisztában van osztályhelyzetéből fakadó objektív esélyeivel.³ A döntések indokai egyedinek, személyesnek tűn-

3 Ez az állítás megerősíthető egy kérdőíves felvétel eredményeivel is. Lengyel György vizsgálata szerint (Lengyel 1996) a vállalkozást elutasítók egyötöde azért nem önállósodik, mert túl nagy a kockázat, az ezzel járó feszültséget és felelősséget, előnyben részesíti a biztos holnapot. A megkérdezettek egy másik ötöde a megfelelő készségek és tehetség hiányát jelölte meg. Az adatokat interpretálva Lengyel György megjegyzi, hogy az elutasításban fontos szerepet játszanak a személyes és mikro környezeti tényezők.

nek az érintettek szemében. Az emberek többnyire a körülményeik sajátos alakulását vagy valamilyen általános értéket („önállóság”, „ki akartam magamat próbálni”) említenek. Ugyanakkor elvétve sem tapasztalható azoknak a társadalmi jellemzőknek a tudatos számbavétele, amelyek pedig a statisztikai adatok szerint megadják az önállósodás sikerének objektív valószínűségét. A jól működő vállalkozások tulajdonosai eredményeiket többnyire személyes kvalitásaiknak: kitartásuknak és szorgalmuknak tulajdonítják. Ez a mechanizmus is hasonló az iskolához. Az oktatásszociológia egyszerűegyéhez tartozik, hogy a nagyobb presztízsű iskolákba való bekerülés és a tanulmányi előmenetel a társadalmi hovatartozás függvénye, miközben az iskola világában az eredményeket a személyes kiválóságnak, tehetségnek tulajdonítják.

A kérdőíves vizsgálatok tapasztalatai alapján tehát megállapíthatjuk, hogy a vállalkozói szférában éppen azok szánják rá magukat az önállósodásra, akiknek erre szociológiai értelemben valóban a legnagyobb az esélyük. Más szóval: az emberek objektív esélyei és az önállósodást illető szubjektív döntéseik véletlenszerűségei egybeesnek. Az adatok elemzésével eddig a megállapításig juthatunk. Az empiria szintjén a kiválasztódás mechanizmusait már nem tudjuk megragadni.

Ha azonban a kulturálisan adott gyakorlatok felé fordítjuk a figyelmünket, akkor sikerül azt az ellentmondást feloldani, amely az emberek szubjektívnek tetsző döntései, kockázatvállalási készsége, személyes tehetsége, jövőjük feletti, nagyon is korlátozottan tetsző ellenőrzési lehetőségei és cselekvésük egyöntetűsége között húzódik. Ezekben a – ahogy Bourdieu mondaná – strukturált gyakorlatokban (Bourdieu 1978) kapcsolódnak össze a vállalkozók szubjektív, mikrokörnyezetükben fogant szándékai életpályájuk objektív valószínűségeivel. Az egyén képességei társadalmi gyakorlatok rendszerén keresztül jutnak érvényre, e gyakorlatok szabják meg azt is, hogy az ember hogyan használja fel a rendelkezésére álló tőkét. A vállalkozó hajlamú ember, ha olyan gyakorlatokat sajátított el gyermekkorában, illetve olyan kultúra közegében szerveződik felnőtt élete, amely felhasználható, beépíthető a vállalkozásba, akkor nagy valószínűséggel úgy oldja meg az egyes élethelyzeteit, hogy ezek révén egyre közelebb kerül az önállósodáshoz.

2. A VÁLLALKOZÓI ÉLETUTAK FINALITÁSA

A szubjektív gyakorlatok és objektív életesélyek közötti kapcsolódási pontok a vállalkozói életutak folyamatának tanulmányozása révén jól megragadhatóaknak tűnnek.⁴ Megfelelő számú, kisvállalkozókkal készült interjút elolvasva, hamar fölismerhetjük, hogy a külső körülmények és a személyes képességek egybeesése korántsem véletlen. Az egyéni rátermettség, alkalmasság nyomán formálódó sorsokban észrevehetjük a típusosságot. Azok a feltételek, amelyek az életrsorsokat kívülről meghatározzák, és azok a cselekvések, amelyekkel az egyének ezekre válaszolnak, társadalmilag tipikusnak mondhatók. A kisvállalkozókkal készült életútinterjúkból kiolvasható, hogy pályafutásuk egyes eseményei – munkahely-változtatások, újabb szakmák megtanulása, a későbbiekben hasznosnak bizonyuló kapcsolatok kiépítése, eszközök, berendezések felhalmozása – logikus, az önállósodás irányába megtett lépések. Többen is fölfigyeltek arra (Laki 1994; Czako és mtsai 1994), hogy a vállalkozóvá válás fokozatosan megy végbe, az anyagi eszközök, kapcsolatok, tapasztalatok lassú, óvatos, szinte észrevétlen, nem ritkán másfél-két évtizedet is átfogó felhalmozásával. Ezek a kutatások az önállósodás folyamatának tudatos, tervezett elemeire helye-

4 Az elemzés alapjául több mint száz interjú szolgál. Ennek egy részét Keul Andrea és Kopasz Enikő készítette, másik része pedig Makó Csabával végzett Galga menti kutatásunkból származik (Kuczi és Makó 1996).

zik a hangsúlyt. Azt fogalmazzák meg, hogy az egyén előrelátó óvatossággal, nagy körültekintéssel lép át az alkalmazotti létből a magánszférába. Például ameddig lehet, a biztos állás fedezékéből építgeti leendő vállalkozását.

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

Sajátos módon a mai kisvállalkozókat korábban is egyfajta kereső magatartás jellemezte: gyakorta változtattak munkahelyet, foglalkozást, nem lineáris a karrierjük (Czakó és mtsai 1994). Adatfelvételünk szerint ez az összefüggés a munkahelyi karrierekben is tükröződik, tudniillik a váltásoknak határozott iránya rajzolódik ki: a megkérddezettek az önállósodást megelőző években az állami cégek helyett magáncégeket, illetve szövetkezeteket részesítették előnyben, azaz nagyobb vállalatoktól kisebbekhez mentek.⁵ Az adatokat nem szabad úgy értelmezni, hogy az emberek tudatosan keresték volna az olyan típusú vállalatokat, ahonnan könnyebben léphettek át a magánszférába. Inkább arról van szó, hogy diszpozícióiknak megfelelő foglalkozások után kutatva nagyobb valószínűséggel választottak kisméretű, rugalmasabb szervezeteket.⁶

Az önállósodók életpályájának a vállalkozás irányába futása persze nem jelenti azt, hogy valamiféle típus-életrajzzal volnának jellemezhetőek e csoport tagjai, mivel a rend-

5 Nemzetközi tapasztalat (Aydalot 1986; Keebl és Wever 1986), hogy a vállalatnagyság és az önállósodás összefügg. Minél kisebb egy cég mérete, annál nagyobb az alkalmazottak esélye arra, hogy vállalkozóvá váljanak.

6 Az önállók két – a kilencvenes évek elején még legjellemzőbb – rétegét, a tradicionálisnak számító egyéni és a modernebb (Laky 1987) társas vállalkozások tulajdonosait összevetve azt találjuk, hogy az előbbi csoport harminc százaléká, míg az utóbbiba tartozók fele változtatott beosztást. Az eltérés még jelentősebb, ha az egyéni és a társas vállalkozások karrierjének alakulását és az iskolai végzettséget együtt vizsgáljuk. Eszerint a megkérddezettek foglalkozási pályájára nagyobb hatással van az, hogy egyéni vagy társas vállalkozási formát választanak, mint az iskolai végzettség. Például azok az érettségizettek, akik egyéni vállalkozók lettek, pályafutásuk során kevésbé váltogatták beosztásaikat, munkahelyeiket, mint azok, akik betéti társaságok tagjaivá, kft.-k tulajdonosaivá váltak. Ez az összefüggés a vállalkozói diszpozíció jelenlétére és hatására utal. Igaz ugyan, hogy a képzetebbeknek a kevésbé iskolázottakkal szemben nagyobb az esélye az önállósodásra és ezen belül a vállalkozás modernebb formáinak választására, ugyanakkor a nyugtalanabb, több foglalkozást és beosztást, több munkahelyet váltók, azok tehát, akikről feltételezhető, hogy rendelkeznek valamilyen vállalkozói hajlammal, rendre a kft.-k tulajdonosai vagy a betéti társaságok tagjai között vannak.

szerválozás után gyorsan kiépült magánszféra többféle kultúra közegében formálódott. Más kulturális feltételek játszottak szerepet azoknál az önállósodóknál, akiknek a család munkaerejével, szolidaritásával, a háztartás jövedelmével, vagyonával való gazdálkodás volt a legfontosabb tőkéje, és más azoknál, akiknél a kapcsolatháló, az ügyintézési és seftelési képesség bizonyult a leghasznosabb erőforrásnak. Ugyancsak más kulturális közegben formálódtak a késői nyolcvanas években azoknak a közgazdász hallgatónak a vállalkozói képességei, akik szenvedélyes vitákat folytattak a piacra lépés lehetőségeiről, s mire letették az államvizsgájukat, már többnyire saját cégük volt. Ennek az írásnak a keretei között nincs lehetőség azoknak a kulturális feltételeknek a tematikus számbavételére, amelyek hozzájárultak a vállalkozások létrejöttéhez. Elegendő kutatási tapasztalat és adat híján az alábbiakban négy példával illusztrálom, hogy a paraszti kultúra gyakorlatainak adott rendszere miként határozta meg egyes vállalkozók önállósodását.

Clegg figyelt fel a pékségek alapítása és a paraszti kultúra összefüggésére (Clegg 1990). Arra a kérdésre kereste a magyarázatot, honnan származik Franciaországban a kis pékségek társadalmi utánpótlása. Itt rendkívül kemény munkára, hajnali fölkelésre, szüntelen igyekezetre van szükség, ugyanakkor a befektetett energiával nem áll arányban a jövedelem. Miért választják egyes emberek ezt a kimerítő, alvásra kevés időt hagyó tevékenységet, hiszen – kevésbé fárasztó munkával és több szabadidővel – gyári munkásként is megkereshetnek ennyi pénzt. Clegg válasza: a parasztságból jön az utánpótlás. A parasztlak szemében az önálló pékség a gyári munkás pozíciójával szemben a fölemelkedést, a kispolgári státusz elérését jelenti. A paraszti gyakorlatok szinte teljes rendszere beilleszthető a pékségek világába.

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

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

Az önállóság megteremtése és megtartása az egyik legfontosabb érték a paraszti kultúrában, amely máig megsabhatja az emberek törekvéseit. A két háború között az önállóság megléte vagy hiánya mély szakadékokat teremtett az egyes paraszti csoportok között. Az alkalmazotti lét, a másoktól függés a hierarchia alsó fokát jelentette; aki nem a maga kenyereért eszi, az másnak „keze-lába”. Az önállóság nem pusztán az anyagi jólét jelzője, több annál,

minden törekvés mozgatórugója. A városi alkalmazotti munkával gyakran többre lehetett jutni, mint a gazdálkodással, mégis, ha elegendő pénz gyűlt össze, földet vettek, hogy megteremtsek vagy kiszélesítsék az önálló élet alapjait. Az önállóság megteremtésének, megtartásának, védelmének szolgálatában állt az egész parasztgazdaság. A testtel való gazdálkodás, a háztartás- és a terménygazdálkodás, az állattartás, és a piacozás mind e körül forog.

Az önállóságra törekvés a mai kisvállalkozóknak is az egyik legfontosabb hajtóereje. Számos olyan vállalkozás van, amelyben az imént jellemzett paraszti kulturális rendszer sok eleme hasznosítható. Az önállóság érdekében az egész család mozgósítása, a fogyasztás, ill. az élvezetek alárendelése a vállalkozásnak, a háztartásgazdaság fölhasználása mind erre utalnak. Példának okáért vegyük először szemügyre János társadalmi pályáivét! Az ő apja még parasztnak született, s a harmincas években lett péksegéd. „Hát, a harmincas évek közepén általában vagy szakmát tanult [valaki], vagy pedig maradt a földnél.” Az apa több évtizedes kenyérgyári munka után a hetvenes évek elején szánta rá magát az önállósodásra. Egy borsodi településre költözött, ahol épített egy sütökemencét. János szintén péknek tanult, első munkahelye egy kenyérgyár volt, ahol a napi 12–14–16 órás munkanap sem volt ritka. A kimerítő munka után a katonaság pihenésnek tűnt számára: „Csodálatosan éreztem magamat. Olyan, hogy huszonnégy óra szolgálat, nem fogott ki rajtam, mivel nem kellett dolgozni. Egyszerűen, nem tudok olyan dolgot mondani a katonaságnál, ami engem megterhelt volna. Csodálkoztak is: hogy az istenben bírom? Birtam én azt... Hát, ha tudnátok, mit bírtam ott, a kenyérgyárban, akkor ilyet nem kérdeznének!”

János leszerelés után megnősült, és beállt apja pékségébe. Lett volna lehetősége bent maradni a katonaságnál, de „azért szereltem le, mert apámék is kértek. Mert egyszerűen nem bírták a termelést. A pékségben dolgozott apám, öcsém, anyám és a feleségem.” Néhány éves családi együttműködés és tapasztalatgyűjtés után önálló vállalkozás megalapítása mellett döntött. Körülnézett a szomszédos településeken, azt figyelve, hol élhetne meg maga is pékként. Végül ráakadt egy olcsó kőházra egy másik borsodi faluban, ahol apja és apósa segítségével kemencét épített, s így saját pékséget alapított. Az apát túlszárnyalni akaró kezdeti lendületét a hatóságokkal történt néhány kellemetlen ütközés megtorpanította. A konfliktusokból levonta a következtetést: nem lóg ki a sorból, csak annyit termel, amennyit megítélése szerint a hivatalok még elnéznek. Csak 1986-ban döntött úgy, hogy eljött az idő a terjeszkedésre; apja és apósa segítségével új kemencét épített, s felvett két alkalmazottat. Az évtized végén fölkereste néhány szaktárs, és arra kérték, kapcsolódjon be a pékek akkoriban alakuló országos szervezetének munkájába. Abban, hogy éppen őt, egy kis borsodi falu pékjét keresték meg, nem kis szerepet játszott apja széles szakmai kapcsolatrendszere, amely több évtizedes kenyérgyári pályafutása alatt alakult ki. János igent mondott a fölkerésre, és rövidesen bekerült a szervezet vezetőségébe is.

A szakmai szervezetben végzett munka meghozta gyümölcsét, ennek révén sikerült kijutnia egy, ahogy ő mondta, *mesterkursusra* Németországba, hat hétre. Ezután egy amerikai és egy dán út következett, az ott szerzett tapasztalatokat saját pékségében is hasznosítja; Amerikából hazahozott egy süteményfélélt, amit itthon szép sikerrel dobott piacra, Borsodból Budapestre (kétszáz üzletbe), de még a Dunántúlra is szállít. Emellett ún. dán zsömlét is süt, amit szintén az egész országban terít. Jelenleg 22 alkalmazottal dolgozik, a vállalkozásban a felesége és a legidősebb lánya vesz részt, utóbbi egyébként okleveles közlekedésmérnök, aki szakmájából következően a szállítás megszervezését és az áru országos terítését végzi. A kiszállított péksütemény mennyisége után részesedést kap. A munkában vőlegénye is segíti. A fiatalok azt tervezik, hogy Budapesten nyitnak pékséget, tervüket már meglévő üzleti kapcsolataikra (200 élelmiszerbolt) alapozzák.

Talán nem túl gyakori, hogy egy családon belül három generáción keresztül öröklődik a pékmesterség, ugyanakkor nem tekinthetjük véletlennek János vagy a lánya választását. János az apja örökébe lépett, tőle tanulta a szakmát, az otthoni pékségben végzett munka

során sajátította el a vállalkozással kapcsolatos ismereteket, üzleti fogásokat, s végül az apja és apósa segítségével indította be saját üzletét. Nem új helyzetbe került, hanem a megszokottat vitte tovább, így semmi meglepőt nem találunk abban, hogy éppen egy pékség tulajdonosa lett. Pályafutása nem egy különös személyes képesség vagy tehetség kibontakozásának és beteljesítésének tűnik, hanem a családban elsajátított készségek és gyakorlatok továbbvitelének és új helyzetekre alkalmazásának. Apja egyszemélyes pékségével szemben ő már 22 alkalmazottal dolgozó üzemet teremtett, amelynek berendezéseit többször is cserélte. Annyi és annyiféle pékáruat állít elő, hogy már kiléphetett a helyi piacról, s mint láttuk, még Dunántúlra is szállít.

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

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

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

A siker egyik fontos feltétele, hogy a döntéseknél soha nem az egyéni ambíciókat, hanem a család egészének érdekeit részesítik előnyben. Ebben azonban nemcsak a kialakult

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

A családtagok vállalkozáson belüli feladatai pontosan leképezik a háztartáson belül elfoglalt helyüket. Így például Borbála édesanyja is besegít a boltba, délelőttönként a pult mögé áll. Munkáját úgy fogják fel, mint a többi szokásos segítségét a háztartásban, nem kap érte fizetést. Borbála húgának, bár együtt laknak egy nagy családi házban, külön háztartása van. Ő is segít alkalmanként, ennek fejében a boltból elvihet bármit, amire éppen szüksége van. A példa talán érzékelteti, hogy Borbála azért lehetett sikeres vállalkozó, mert rendelkezésére állt és az üzletébe nagyobb nehézségek nélkül áttemelhetőnek bizonyult a gyakorlatoknak egy olyan kiterjedt rendszere, amelyet a család (és itt vissza lehet menni egészen paraszti megélhetési stratégiáikig) boldogulása során és érdekében fejlesztett ki.

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

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

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

Géza egy szövetkezet melléüzemágában volt főállásban, vasesztergályosként. Mivel a feleség otthon fát esztergált, Gézának rengeteg tanulnivalója volt: a fa megmunkálása sokban eltér a fémforgácsolástól, a fa könnyen megég, hasad stb. Eleinte, ha új munkadarab gyártásába kezdtek, az első sorozat elkészítése sok fejtörésbe, kísérletezésbe került. Elmesélte például, hogy a tiplik gyártása milyen nehézségekbe ütközött: kezdetben nagyon lassan ment, sok faanyagot használtak el, azaz alig kerestek valamit. Jó időbe telt, míg egy más célra készült gépet végül sikeresen átalakított tiplik készítésére. Az évek során, mivel hason-

ló esetek sokaságával kellett megbirkóznia, meglehetősen gazdag szakmai tapasztalatot szerzett a famegmunkálás terén. A kapcsolatok és a szakmai tapasztalatok is olyan spontán, előre nem tervezett módon halmozódtak fel, ahogyan a műhelyépület és berendezés is alakult. A kilencvenes évek elejére mintegy maguktól megteremtődtek az önállósodás feltételei; mindene megvolt interjúalanyunknak, ami egy vállalkozás elindításához szükséges.

Vállalkozások születhetnek a paraszti és a technikai-szakmai kultúra találkozáspontjain is. Galga menti vizsgálatunkban (Kuczai és Makó 1996) olyan vállalkozókkal készítettünk interjúkat, akik a paraszti kultúra örököseinek tekinthetők. Mindannyian falujuktól távol kezdtek el dolgozni, többnyire Budapesten, de mindig olyan munkahelyeket kerestek, amelyek elegendő időt és energiát hagytak az otthoni, független világuk kialakítására. Ennek szolgálatába állították a családtagok munkaerejével, idejével, fogyasztásával való gazdálkodást is. A végeredmény: saját, jól berendezett műhely a családi házban. Önállóságuk megteremtésének másik forrása a paraszti kultúrától egyébként nem idegen (Márkus 1979) fűrés-faragás, *bütykölés*. A Galga mentén bő másfél évtizeden át működött egy faipari szövetkezet, amely széles bedolgozói hálózaton alapult. Az itteni falvakban élők kis műhelyek sokaságát alakították ki, hogy bekapcsolódhassanak ebbe a pénzkereseti lehetőségbe. Mivel termékeik kis szériában, egyedi megrendelésekre készültek (telefonasztalok, facsillárok, karnisok stb.), a termelésnek nem voltak standard feltételei. A szövetkezet gyakran változtatta a munkadarab méretét, formáját. Ez új gépeket, a korábbtól eltérő megoldásokat kívánt. Az remélhetően az átlagnál magasabb keresetet, aki ügyes volt és találatékony, és volt műszaki hajlama. Ennek következtében valóságos műszaki versengés alakult ki a műhelytulajdonosok között. Nem ritkán másfél-kétszeres jövedelemkülönbségek alakultak ki egy-egy leleményes újítás nyomán. Az új megoldások kitalálása, ötletes gépek építése a kiserégióban élő férfiak „sportjává” vált. Éjszakába nyúlóan elalldogáltak egymás műhelyében spekulálgatva valamilyen felfogási, forgácsolási probléma megoldásán. A férfiak műszaki ambíciója, barkácsolási hajlama beépült a mindennapi életbe, keretet adott a szabadidő eltöltésének, a kapcsolatok struktúráképző elemévé vált, s alakította a közvetlen környezetet is.

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

A deszkákat ahogy vágtam, sima lapokat kaptam, ezt még fel kellett szeletelni egy centi széles csíkokra. Hozzáfogtam szalagfűrészszel, de az rengeteg időt elvett, nem kerestem semmit. Mások mondták, csináljam sorozatvágóval. Hát azt nem tudom, ezt nem tudom megcsinálni egyik napról a másikra. Akkor a gyalugépem marófejének a felfogási helyére csináltam egy hosszabb tengelyt, arra raktam fel négy körfűrészlapot. Ehhez bütykölttem egy asztalt külön állítható résszel. El is kezdtünk dolgozni, de nem bírtuk, rettenetes nagy por volt a műhelyben, összeragadt a szemünk. A feleségem egyik rokonától kerítettem egy öreg elszívót, amiben nem volt motor. Elszaladtam a szomszéd faluba a villanyszerelő barátomhoz, volt neki egy éppen jó villanymotorja. Hét-nyolcszáz forintért vettem meg. Kipróbáltuk még ott, hazahoztam és mindjárt reszeltem hozzá éket, hogy fel tudjam rakni. Nem bírtam kivárni Pista barátomat, próbáltam a vezetékeket, végre sikerült elindítani, ugrott egy hatalmasat. Akkor mindjárt valami szorítót előszedtem, lefogattam a gyalugép mellé, onnan próbáltam elindítani. Sikerült. Átszaladtam a szomszéd vízvezeték-szerelőhöz, hogy kellene egy százas pévéccéső, amit kitágítunk, hogy föl lehessen húzni az elszívóra. A vízvezeték-szerelő szerint annyit nem lehet húzni a csövön, egy többszörös gyűrűt kell csinálni. Azt mondta, hogy dolgoznia kell menni, nem tudja megcsinálni, majd estére ájtjon. Hát nem bírtam kivárni, elmentem a bognárhoz, leesztergáltattam vele egy kúpos fatuskót. Erre próbáltam rámelegíteni a pévéccésövet. Újságpapírral melegítettem, és mindig húztam feljebb, egyre feljebb. És hát sikerült. Aznap össze is állítottam, csináltam egy szívórést műanyag borosflakonokból, ballonokból. Az ötlitereseknek a tetejét levágtam, arra szereltem két kis szögvasat, csavarral lefogattam, úgy hogy a kör-

fűrésznek a burkolata is lett egyúttal. Alul kilyukasztottam, és belecslakoztattam a százas pévécésövet. Jól szívott. Még egy másik gondom volt, hová gyűjtöm a port. Kitaláltam, hogy a műhely végében van egy ferde pincelejárát, oda fogom befúvatni a port. Hát akkor gyorsan farostlemezti venni, léceket. Leburkoltam az egészet, ki is próbáltam még akkor este, nem hagyott békén a dolog, késő estig dolgoztam vele, nagyon örültem neki. Másnap el is indulunk a sorozatvágással.

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

3. ÖSSZEFOGLALÁS

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

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

A vállalkozáshoz szükséges tőkefelésleg mintegy szándékolatlan, legalábbis nem elhatározott terv szerinti felhalmozódása magában a társadalomban is lassú, a piacgazdaság irányába mutató folyamatokat indított el. Róna-Tas Ákos a kistermelés, a második gazdaság rendszerbomlasztó hatását hangsúlyozza (Róna-Tas 1994). Az emberek növekvő mozgástere, saját világuk kiépítése, az egyenlőtlenségek növekedése „alulról” rombolta a szo-

cializmust. Ehhez azonban hozzá kell tennünk azt is, hogy lezajlott egy lassú építkező folyamat is. A nyolcvanas években olyan hálózatok épültek ki, amelyek a vállalkozói együttműködés alapjává váltak. A kilencvenes évek elején önállósodók rokoni, szomszédi, munkatársi, szakmai kapcsolatok sokaságát használhatták fel, ezek révén juthattak pénzhez, eszközökhöz, műhelyhasználati lehetőséghez, anyagokhoz, megrendelőkhöz. Az évek során kialakult és megszilárdult viszonyok adtak keretet az induló cégeknek is.

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

HIVATKOZOTT IRODALOM

- Aydalot, Philippe (1986): The location of new firm creation: the French case. In *New Firms and Regional Development in Europe*. Keebl és Wever szerk. London: Croom Helm.
- Berger, Brigitte (1991): The Culture of Modern Entrepreneurship. In *The culture of entrepreneurship*. Brigitte Berger szerk., 13–32. San Francisco, California: ICS Press.
- Bourdieu, Pierre (1978): Az osztályok pályája és a valószínűségi okság. In *A társadalmi egyenlőségek újratemelődése*. Budapest: Gondolat.
- Bögenhold, Dieter és Udo Staber (1991): The decline and rise of self-employment. In *Work Employment and Society*, 5(2): 223–239.
- Clegg, Steward R. (1990): *Modern Organisations*. London–Newbury Park–New Delhi: Sage.
- Czakó Ágnes, Kuczi Tibor, Lengyel György és Vajda Ágnes (1994): *Vállalkozók és vállalkozások, 1993*. Budapest: KSH–BKE Szociológia Tanszék.
- Czakó Ágnes és mtsai (1997): *Megszűnt és működő vállalkozások 1993–1996*. Budapest: Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány.
- Czakó Ágnes (1997): Kisvállalkozások a kilencvenes évek elején. In *Szociológiai Szemle*, 3: 93–116.
- Fél Edit és Hofer Tamás (1997): *Arányok és mértékek a paraszti gazdálkodásban*. Budapest: Balassi Kiadó.
- Geertz, Clifford (1963): *Peddlers and Princes*. Chicago: The University of Chicago Press.

- Keeble, David és Egbert Wever (1986): Introduction. In *New Firms and Regional Development in Europe*. Keeble és Wever szerk. London: Croom Helm.
- Kuczai Tibor, Lengyel György, Nagy Beáta és Vajda Ágnes (1991): Vállalkozók és potenciális vállalkozók. Az önállósodás esélyei. In *Századvég*, 2–3: 34–48.
- Kuczai, Tibor és Csaba Makó (1996): Toward Industrial Districts? Small Firm Networking in Hungary. In *Legacies, Linkages, Localities: Restructuring networks in post-socialist economies*. Grabher és Stark szerk. Oxford: Oxford University Press.
- Laki Mihály (1994): A magánvállalkozások növekedésének esélyei. In *Külgazdaság*, 12.
- Laky Teréz (1987): Eloszlott mítoszok, tétova szándékok. In *Válóság*, 6.
- Lampland, Martha (1991): Pigs, Party Secretaries, and Private Lives in Hungary. In *American Ethnologist*, 18(3): 459–479.
- Lengyel György (1996): A vállalkozókedvről. In *Vállalkozók és vállalkozói hajlandóság*. Lengyel György szerk., 39–58. Budapest: Közzolgálati Tanulmányi Központ.
- Márkus István (1979): *Nagykőrös*. Budapest: Szépirodalmi Kiadó.
- Róna-Tas, Ákos (1994): The First Shall Be Last? Entrepreneurship and Communist Cadres in the Transition from Socialism. In *American Journal of Sociology*, 100(1): 40–69.
- Rostow, Walt Witman (1971): *Politics and the Stages of Growth*. Cambridge: University Press.
- Schumpeter, Joseph (1982): A vállalkozó. In *A vállalkozó*. Lengyel György szerk., 29–58. Szociológiai Füzetek, 28. szám.
- Spéder Zsolt (1994): A család háztartásgazdasága – a háztartásgazdaság működése a 90-es évek elején. In *Demográfia*, 3–4: 329–333.
- Tóth Lilla (1997): Vállalkozói életutak és kapcsolatháló egy nagyközségben – a leszakadó kisvállalkozókról és kisvállalkozásokról. In *Megszűnt és működő vállalkozások 1993–1997*, 3–17. Budapest: Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány.
- Weber, Max (1982): *A protestáns etika és a kapitalizmus szelleme*. Budapest: Gondolat.
- Whitley, Richard (1991): The Revival of the Small Business in Europe. In *The Culture of the Entrepreneurship*. Brigitte Berger szerk., 157–188. San Francisco, California: ICS Press.