

Biró A. Zoltán – Bodó Julianna – Gagyi József
– Oláh Sándor – Túros Endre

Gazdasági elit a Székelyföldön – 1993¹

Az elmúlt évek során a Kommunikációs Antropológia Munkacsoport több olyan vizsgálatot végzett, amely a gazdálkodási praxis, a munkaszervezés, a pénzkezelési gyakorlat, a gazdálkodást meghatározó mentalitások, a gazdasági életet jellemző szerephierarchia, az életvezetési stratégiaalkotás kérdéskörébe tartozik. Ebben a tanulmányban megkísérjük ezeknek a korábban felhalmozódott ismereteknek a rendszerbe foglalását, oly módon, hogy e háttér előtt az új gazdasági elit jellemzésére vállalkozunk. Korábbi ismereteinket az elmúlt félév során több ellenőrző jellegű vizsgálattal, valamint személyes pályakép készítésével egészítettük ki. Bevezetésként néhány fogalmat rögzítünk, majd összefoglaljuk a Székelyföld (a továbbiakban: a régió) történetére vonatkozó azon ismereteket, amelyek helyzetelemzéseink megértéséhez feltétlenül szükségesnek mutatkoznak. Tanulmányunk súlypontját a mai gazdasági elit legfontosabb típusainak bemutatása jelenti. A tanulmányt a gazdasági elit (a továbbiakban: elit) értelmező jellegű elemzése zárja.

I. Néhány kiindulópont

Bevezetésként szeretnénk pontosítani, hogy amit tanulmányunkban az „elit” fogalommal jelölünk, az a szakirodalom, illetve a gazdasági elitről való közgondolkodás kritériuma szerint

¹A tanulmány a *Centre de Recherche sur les Sociétés Post-Communistes (Párizs)* felkérésére készült 1993-ban. Kutatásvezető Kende Péter. Megjelent a *Szociológiai Szemle* 1995.11-es számában.

nem, vagy csak igen csekély hányadában minősülne elitnek. Ez a réteg ma nem tesz eleget azoknak a formális kritériumoknak, amelyek a gazdasági elit címke elnyeréséhez általában szükségesek. Annak hogy mégis foglalkozunk e réteggel, két igen nyomós oka van. Először is az, hogy **a szélesebb társadalom ezt a réteget elitként kezeli.** Azt mondhatjuk, hogy a vizsgált régióban a szélesebb társadalom elitnek tekinti azt a kb. 10-12 százaléknyi réteget, amely (többé-kevésbé sikeresen) gazdasági vállalkozással foglalkozik. Másodsorban pedig – és ezt az érvet tekintjük a fontosabbnak – ezt a mobil, képlékeny réteget azért kell feltétlenül elemezni, mert jelen pillanatban az a funkciója, hogy mind gazdasági, mind szimbolikus értelemben úgymond helyet csináljon annak a tényleges gazdasági elitnek, amely ezután fog kialakulni. Ez a mai 10-12% **tulajdonképpen kvázi-elit,** amely a régióra ma is jellemző, archaikus „kétkezi életvezetés” ellenében **megteremti a társadalmi helyei a jövőben** várhatóan kialakuló, **a szó szoros értelmében vett vállalkozói életvezetés számára. A tényleges elit ebből a mai, kísérletező, szélesebb rétegből fog kialakulni.** Úgy gondoljuk, hogy ennek a több típusból összetevődő kvázi-elitnek az elemzése révén megválaszolható az a kérdés is, hogy kiből, hogyan fog kialakulni a tényleges gazdasági elit. Tanulmányunk tárgya ezért ennek a mai, a lakosság 10-12 százalékát kitevő átmeneti gazdasági elitnek az elemzése. Mint látni fogjuk, a vizsgált rétegben már vannak olyanok - igaz, hogy csak nagyon kevesen – akik vélhetően már végérvényesen elitnek tekinthetők, de nagy többségük legfeljebb csak ezután válhat azzá. Amikor tehát gazdasági elitről, elitről beszélünk, akkor tulajdonképpen átvesszük a szélesebb társadalom terminológiáját, s arról a rétegről írunk, amelyből a tényleges elit várhatóan ki fog alakulni. Az átmeneti helyzet elemzését azért is tartjuk célszerűnek, mert a várható folyamatok előrejelzése mellett arra is lehetőséget nyújt, hogy bepillantsunk a vizsgált társadalom elittermelésének műhelytitkaiba. Ezenkívül a téma aktualitását fokozza, hogy ebben a régióban várhatóan most fog megtörténni a humán elit centrális társadalmi szerepének térvesztése, s ez a folyamat mindenekelőtt a most jelentkező gazdasági elit térnyerése szemszögéből közelíthető meg.

II. Röviden az elit előtörténetéről

A régióról, illetve a gazdasági elit előtörténetéről csak annyit kívánunk elmondani, amennyi gondolatmenetünk követéséhez feltétlenül szükséges. A Székelyföld falvakból és kisvárosokból álló

régió, nagyobb város és ipari centrum csak egy van, Marosvásárhely. A földrajzilag és mentális síkon egymástól jól elhatárolódó mikrorégiók egy-egy kisebb város köré szerveződtek. A sajátos történeti utat bejárt faluközösségek (határórség, önszerveződési kiváltságok) nem termeltek ki saját gazdasági elitet, ezen a vidéken nem voltak uradalmak, nem alakultak ki nagyobb volumenű kapitalista vállalkozások. E század közepéig a gazdasági elitet e társadalom számára azok az „idegenek” jelentették, akik a faluban kereskedtek, vagy néhány embert foglalkoztató kisüzemeket működtettek. Ezek az idegenek zsidók, örmények, vagy távolról érkező, itt szerencsét próbáló vállalkozók voltak. Gazdasági elitként jelent meg ugyanakkor az adminisztratív elit, amely azonban a maga során szintén idegen volt (úr, vagy más etnikumhoz tartozó személy).

Az 1945 utáni időszakot a gazdasági jogfosztás és adományozás egymást követő hullámai jellemezték. Az államosítás, majd a kollektivizálás nyomán az addig létező idegen gazdasági elit eltűnt, ugyanakkor több évtizedre érvényesen megjelent az az adminisztratív elit, amely – a szélesebb társadalom szemében – egyben a gazdasági hatalom letéteményese is volt (néptanácsi vezetők, kollektív gazdaságok vezetői, rajoni/megyei adminisztrációban dolgozók, pártbürokrácia, gazdasági egységek vezetői). A szocialista káderpolitika nyomán ez a gazdasági elit rendszerint idegen volt azok számára, akikre a hatalma kiterjedt (a vezetők vagy román nemzetiségűek voltak, vagy más vidékről hozták őket). Sajátnak érzett elit csak 1968 után alakult ki, körülbelül 10 évig maradt hatalmon, majd fokozatosan román vezetőkkel cserélték ki őket.

A gazdasági elit és a szélesebb társadalom viszonyának fenti „története” a ma szempontjából nem mellékes jelenség, ugyanis az elit mindenkor idegensége magyarázza többek között a ma formálódó új elittel szembeni igen erőteljes idegenkedést, de az elithez való tartozástól való idegenkedést is (erről a tanulmányt záró értelmezésben bővebben esik majd szó). Az idegenkedésnek igen fontos összetevője az is, hogy a gazdasági elit szerepköre általában összefonódott a hatalmi elit szerepkörével, s a hatalmi szerepektől való távolságtartás mintegy a gazdasági elitszereptől való távolságtartást is maga után vonja. Gazdasági elithez tartozni – a szélesebb társadalom szemében – mindig gyanús dolgot jelentett abban az értelemben, hogy nincs tisztán gazdasági elit szerep, aki ilyen szerepben van, amögött valami egyéb is kell hogy rejtőzzék. Ezek a történetileg kialakult értelmezések és magatartásminták befolyásolják a mai folyamatokat, s ha nem is fogják vissza közvetlenül a gazdasági próbálkozásokat, de azok paramétereire

(indítás időpontja, választott forma, kockázatvállalás mértéke stb. stb.) jelentékeny hatást gyakorolnak. Nem feladatunk itt elemezni az elitszerepektől való tartózkodás történeti gyökereit, csupán utalni kívánunk arra, hogy ez a „hagyomány” jelentősen belejátszik a mai meglehetősen diffúz képbe, s részben magyarázza azt, hogy a mai elitképződés miért marad el a lehetőségek mögött, miért nem törődik az új elit saját identitásának társadalmi érvényesítésével, s miért van az, hogy a középkorú és idősebb generáció (amely ma a családokban az anyagi hatalom és a szimbolikus erő birtokosa) nem hajlandó igazán vállalkozói pályára lépni. Természetesen sok minden magyarázható a jogszabályok mai állapotával, mint ahogyan az inflációval és az adórendszerrel, az állami hatalom ellenőrző szerepének fennmaradásával is. Mindezek mellett azonban a „belső fék” talán a legfontosabb tényező.

III. A mai elit domináns típusairól

Mielőtt rátérnénk az egyes típusok részletes bemutatására, azt kívánjuk hangsúlyozni, hogy az elitszerep gyakorlása, mint társadalmi magatartástípus elve alapján soroltuk az új elit tagjait egyik vagy másik csoportba. Ennek okán eleve el kellett különítenünk egymástól a falusi társadalomban és a kisvárosi társadalomban működő típusokat. Az egyes típusok bemutatásánál egységes szempontrendszert követünk: 1. a típus megjelölése, formális jellemzői; 2. az előző pályafutás rövid jellemzése; 3. mai szerepének jellemzése; 4. nominális társadalmi súlya; 5. szimbolikus társadalmi súlya, „kisugárzása”; 6. várható pályája és társadalmi szerepe (várható nominális és szimbolikus- társadalmi súlya); 7. rövid értelmezés.

Az egyes típusok megnevezésében arra törekedtünk, hogy a ma játszott elitszerep valamely egyértelmű szegmentumát válasszuk ki. A megnevezések inkább metaforikusak, ugyanakkor mind az elitdefinícióval folyamatosan küszködő szélesebb társadalom, mind pedig a társadalmi magatartásformákra figyelő társadalomkutató szemszögéből könnyen azonosíthatók. Falun a következő típusok dominánsak: agrárvállalkozó, nagyvállalkozó, fiatalok, kísérletezők. Városon öt típus különül el: régi elit független szerepben, régi elit függő szerepben, 30–40 év közti műszaki értelmiségiek, fiatalok, kísérletezők. Bár a bemutatást némileg sematikusá teszi, az egyes típusokat a fentiekben megadott hét szempont formai kiemelésével oldjuk meg.

a.) A falu társadalmában jelentkező elittípusok

Agrárvállalkozó

1. A falusi agrárvállalkozó olyan személyt jelöl, aki ma a falusi mérce szerint szokatlan méretben vásárol mezőgazdasági épületeket (a volt téesz-ek vagyonának árverésein), állatokat (elsősorban juhokat), mezőgazdasági gépeket, földterületeket. Nem bérel, hanem tulajdonba vesz. Az egész család idejét, munkaerejét, anyagi erőforrását erre a célra mozgósítja. Ebbe a típusba 50 és 60 év közötti férfiak tartoznak. A falun belül ez a típus nem kap nevet, de a vállalkozó vezetékneve vagy annak a család valamennyi tagjára utaló gyűjtőnévképzős alakja (pl: „Kerekes”, „Kerekese”) fogalomává válik. Ezzel a névvel a falusiak a nagy vagyonra, a megszokottnál jóval nagyobb léptékű gazdálkodásra utalnak.

2. Ez a vállalkozó típus 1989 előtt is rendhagyó gazdálkodást folytatott, az átlagnál nagyobb vagyonnal rendelkezett. Az előtörténetnek két fontosabb változata van. Az egyik: a család vagy foglalkozásánál, vagy lakóhelyénél fogva elkerülhette a kollektivizálást, s így lehetősége nyílt arra, hogy munkaeszközökben, földterületben, állatokban jelentősebb vagyont birtokolhasson. Ez a két évtizeden át gyűjtött/rejtegetett vagyon lehetővé tette 1989 után a rendkívüli vagyonhalmozást. A másik típus: a téesz-szervezetben olyan vezető pozícióval rendelkezett, amely egyfelől lehetővé tette a nagyobb részesedést és az előnyök kihasználását, másrészt amely nem esett a kommunista káderrotáció hatáskörébe. Ilyen vezetős szerep volt a brigádos, a raktáros, az állatfarmok második, harmadik emberei. Ezekben a pozíciókban szintén lehetővé vált olyan vagyon felhalmozása (pénzben, eszközökben, ingatlanban, állatállományban), amely az 1989 utáni indulásnál komoly lépéselőnyt jelentett.

Bármelyik előtörténetet is rögzítjük az egyéni életpályán, közös elemként tételeződik, hogy ezek a családfők korábbi nagygazda családok, vagy igen határozott nagygazda-ambíciókkal jellemezhető családok leszármazottai. A „nagygazda” itt székelyföldi értelemben értendő, ami azt jelenti, hogy a szomszéd 3-4 hektár földjével és egy-két állatával szemben a nagygazdának lehetett 15-20 hektár földje, 4-5 állata, esetleg egy-két alkalmi szolgája. A vagyoni különbség az átlag négy-ötszörösénél nem volt nagyobb, a presztízis terén azonban jóval nagyobb különbségről volt szó.

3. Ez a típus 1989 után – ami számára elsősorban a szigorú vagyonellenőrzés, illetve a vagyonfelhalmozás korlátozásának megszűntet jelentette – gyorsan vásárlásokba fogott, a korábban rejtgetett pénzt, illetve a vagyon inproduktív részét állatállományba gazdasági épületekbe, gépekbe (elsősorban traktorba) fektette. A családfő korlátlan és meg nem kérdőjelezhető hatalommal bír mind a döntéseket, mind pedig a munkaszervezést és munkavezetést illetően. Akárcsak a korábbi nagygazda családoknál, most is ő jár elől a példával, ő diktálja a ritmust. A család ideje, energiája, munkapotenciálja, szimbolikus tőkéje mind-mind az ő rendelkezésére áll. Az első időszaktól közvetlen termelésre állt rá (tej, hús, sajt, gyapjú stb.), de gazdasága továbbra is holisztikus jellegű marad. Nem áll rá csak egyféle állatállományra, egyféle termékre, nem farmszerűen rendez be a gazdaságot. A család életvezetése kibővül (pl.: vásároltak több tehenet, vagy többszáz juhot, vagy többtucat sertést stb.), de emellett továbbra is mindent termelnek, mindennel foglalkoznak. Továbbra is teljes önellátásra rendezkednek be. Fogyasztási célokra egyáltalán nem, vagy csak nagyon keveset vásárolnak. A munkavégzés a személyesen végzett vagy személyesen ellenőrzött folyamatokra korlátozódik, s ez a termékforgalmazásban is érvényesül. Ez a típus a kapcsolathálónak mindig a közepe kíván lenni, s nem annak egy része, ami azt jelenti, hogy a falun kívüli kapcsolatokat csak az aktuális ügyintézés erejéig tartja fontosnak, nem épít és nem tart fenn olyan kapcsolatokat, amelyek csak potenciálisan fontosak, nem végzi a „folyamatos helyezkedés” műveletét.

A felhalmozott vagyon elérheti a falusi átlag tíz- vagy húszszorosát. Ez a vagyon állóvagyon. A befolyó pénz a struktúra fenntartására és lassú bővítésére fordítódik (extenzív fejlesztés). A gazdasági tevékenység roppant költségigényes, s mivel a költségek a szerkezet növelésével egyenes arányban nőnek, újabb látványos ugrás nem várható. Nyilvánvaló, hogy az indulást a felhalmozott tőke tette lehetővé, a későbbi jövedelem már csak fokozatos bővítést enged meg.

A falusi közvélemény szemében két okból is kivételesnek számít ez a pálya, s tulajdonképpen ez a két ok legitimálja a vállalkozói jelző használatát is. Az egyik: a jelzett típus az induláshoz bankkölcsönöket vett igénybe, s ez a gesztus a különutasságot mutatja, ebben a régióban ugyanis a pénzkölcsönzés minden formája idegen. A másik ok: ennél a típusnál az egyéni szükségleteket messze fölülmúló felhalmozás történt, s ez a gesztus kialakította, majd igazolta a státusz különösségét.

Az e típusba tartozó családokban általában generációs ellentét áll

fenn a domináns szerepben lévő családfő és a családban dolgozó fiatalok között. Ez utóbbiak rugalmasabb szerkezetet kívánnak, a holisztikus gazdálkodás feladását, célbefektetéseket szorgalmaznak. Azonban ezek az ellentétek csak a párbeszéd szintjéig juthatnak a családfő erőteljes szimbolikus hatalma folytán.

4. Ebből a típusból falvanként alig három-négy akad, a kisebb falvakban néha teljesen hiányzik.

5. Társadalmi súlya – a korábbi nagygazda-modellre alapozódó kulturális minták utóélete folytán – igen jelentős. Az ide tartozók közéleti szerepet általában nem játszanak, de ez azzal magyarázható, hogy a Székelyföldön a közéleti struktúrák még mindig igen átmeneti állapotban vannak. Viszont mindenki figyel rájuk, lépéseiket számontartják, s maga az egész életvezetés, mint „vállalkozás”, a figyelem homlokterében áll. Ha véleményüket már ma kinyilvánítanák vagy intézményesíteni kívánnák, befolyásoló szerepük jelentős lehetne.

6. Jövőbeli pályájukat illetően azt lehet mondani, hogy vállalkozásukban újabb gazdasági ugrás nem várható, a mentalitásban rejlő okok miatt nem képzelhető el, hogy áttérnének a szerkezet átszervezésére, farmosítására, racionalizálására. A lassú és biztos gyarapodás, esetleg stagnálás hívei. Továbbra is csupán 2-5 bedolgozóval fognak működni, a tőke átcsoportosítása, más jellegű befektetése nem várható. A típushoz tartozók száma nem növekszik, mert az előnyös indulások, a nagy ugrások kora lejárt.

Amíg a családfő képes ellátni az „első munkás” feladatkörét, addig ez a modell érvényben marad, a fiatalok új elképzelései nem juthatnak szóhoz. Mivel ezek a vagyonok nemcsak a falu, hanem a kistáj szintjén is jelentősek, a mai családfők háttérbe szorulásával több mint bizonyosan más irányú befektetések alapjaivá válnak. Pillanatnyilag legfontosabb szerepük az, hogy a falu szemében legitimálják a kezdeményezés és a szokatlan méretű vagyonfelhalmozás gyakorlatát. Jelen formájukban ezeknek a vagyonoknak közvetlen fejlesztő hatásuk (munkahelyteremtés, pénzforgás szorgalmazása, termékforgalom fellendítése stb., stb.) nem lesz. Az ilyen típusú vállalkozások nem annyira gazdasági, hanem sokkal inkább mentális csomópontokként működnek a falu és a szűkebb régió számára.

7. Röviden értelmeznünk kell az előző pont zárómondatát. Ebben a sok szempontból kvázi-archaikus régióban az ilyen mentális csomópontoknak az ún. társadalomélénkítő hatása sok esetben nagyobb lehet, mint a tényleges gazdasági fejlesztési kísérleteké vagy ösztönzéseké. Ezek a vállalkozások ma a figyelem középpontjában állnak, s ez valamiféle barométer-szerepet jelent. A falu tolerálja a vállalkozási kísérletet, de szeretné látni, hogy mi történik vele. Ez az összetett figyelés egyfajta kollektív nyomás, amely észrevétlenül ugyan, de visszahúzó, fékező erőként működik a vállalkozásokra nézve. Falusi környezetben az ilyen vállalkozás 'nem igazán szabad'. Ezért sem lehet az elitképződés műhelye, maga a létrejött anyagi bázis viszont a családi erőviszonyok átfordulásával a fiatalokat egyik napról a másikra gazdasági elitté teheti. Néhány éven belül meg kell történniük az első ilyen fordulatoknak.

Falusi nagyvállalkozó

1. A falun élő nagyvállalkozónak nincsen típusneve, de teljes személyneve egy vidék szemében vált fogalommá. Magatartása minden vonatkozásban idegen a falura jellemző gondolkodásmódtól, gazdálkodási gyakorlattól. Ma inkább 60 éves, mint 50. A korábbi évekhez viszonyítva ma háttérbe vonult, ezért vele kapcsolatban az előtörténetre, valamint a felhalmozott anyagi és szimbolikus tőke mai továbbélésére érdemes figyelni.

2. A falun élő nagyvállalkozó pályája a hatvanas-hetvenes évek fordulóján indult, a rövid ideig tartó gazdasági reformszellem idején. Fölfutása, meggazdagodása a hetvenes évek közepétől datálható, amikor a gazdasági életben tartósan megjelent a hiány, és intézményesült a korrupció. A nagyvállalkozó mindig olyasvalamire állt rá, ami az állami kínálatból hiányzott, vagy csak magas önköltségi áron termelték. Ez lehetett például kalapácsnyél, seprű, deszkából készített csomagolóanyag stb., olyasmi, amire az extenzív iparfejlesztés korában egy-egy nagy vállalatnak korlátlan mennyiségben volt szüksége. De foglalkoztak ezek a vállalkozók a munkaerő „menedzselésével” is (pl.: házépítő szakembercsoportok megszervezése, dolgoztatása), állattenyésztéssel és forgalmazással (pl: malacnevelés és eladás) stb. Mindig megkeresték azt a területet, ahol a hiány, az olcsó nyersanyag és az olcsó munkaerő egy rendszerbe összeilleszthető volt. A vállalkozás lelke a személyes kapcsolatháló, az egyéni ügyintézési és szervezési képesség volt. A szó szoros értelmében menedzserként működtek, azzal a megszorítással, hogy ők

maguk voltak a tulajdonosok is.

A családfő tartotta kézben az egész vállalkozást, a családtagokat rendszerint be sem vonta. Bérmunkásokkal dolgoztatott, ő maga csak az ügyintézés és az ellenőrzést végezte. Az idő és energia jelentős részét az adóhatóságokkal, a gazdasági rendőrséggel való jó kapcsolatok fenntartása kötötte le, így is többször „elszámoltatták” az akkori idők hírhedt 18-as törvénye alapján. Ilyenkor nyíltan vagy kenőpénzként vagyonokat fizetett, de a vállalkozás soha nem bukott meg. Vagyona tíz-hússzorosa is lehetett az átlag falusi családok vagyonának, a kapcsolatrendszer és a szimbolikus tőke azonban ennél is nagyobbra emelte a vagyon értékét. A nagyméretű állóvagyon nem lehetett elrejteni, s mivel a vagyon látható méreteit ebben az időszakban korlátozni kellett, a minőségre helyezték a hangsúlyt (nagy ház, különleges autó, különlegesen drága lakberendezés, külföldi utazások, öltözködés). A család messze az átlag felett fogyasztott, mindent megvásárolt és fogyasztott, ami elérhető volt. Pénzt, ékszer, sőt valutát is felhalmoztak (ez utóbbit törvény tiltotta). A vállalkozás működtetése a birodalomépítés elveit követte, s gyakorlatilag eljutott a szocializmus törvényei által megtűrt legszélső határig. (A meggazdagodásban ennél tovább csak azok juthattak, akiknek hivatali rangjuk védelmet jelentett az elszámoltatásokkal szemben.)

Ha ezeknek a vállalkozóknak a családfáját vizsgáljuk, akkor kivétel nélkül felfedezünk valamilyen rendhagyó elemet. Legtöbbjük más faluból költözött, házasodott be abba a faluba, ahol vállalkozásba kezdett. Ugyanakkor olyan családból származnak, ahol nem a földművelés volt az alapvető foglalatosság. Többen közülük mesterséget tanultak. Ugyanakkor azt is tapasztaltuk, hogy több esetben kimutatható a nem székelyföldi eredet, nemegyszer a nem magyar etnikumú eredet is.

3. Ma ezek a vállalkozók sokkal visszafogottabbak, mint 1989 előtt. Ennek több oka is van. Tizenöt-húsz év erőteljes hajtás áll mögöttük, s számukra az 1989-es változások valóban változást jelentettek. A hiányok nem szűntek meg, de a hiány szerkezete alapvetően átalakult. A hatalmi kapcsolatrendszer kicserélődött. Az egész korábbi vállalkozást új alapokra kellene helyezni. Közülük csak az maradt a ringben, aki fiatalabb lévén képes volt változtatni: új jog- és játékszabályokat tanulni. A felhalmozott vagyon háromféle módon értékesítődik: egyrészt a korábbi vásárlási igény szabad kiélése (új ház, autók, nyaraló stb.), másrészt szolgáltató jellegű befektetések eszközlése (pl.: vendéglő, üzlet nyitása). Harmadrészt: a család fiatal

generációjára való hagyatkozás, ami egyértelműen kereskedelmi tevékenységet jelent. Általában mindhárom megoldásra jellemző hogy az eddig aktív családfő háttérbe vonul, a felhalmozott vagyon azonban mozgásban marad. (A falusi fiatalok típusát külön elemezzük). A családfő korábbi gyakorlata, kapcsolathálója védőernyőt jelent az újonnan beindult, a régitől eltérő vállalkozás felett, de a korábbi modell nem érvényesíthető. Ebben az értelemben azt mondhatjuk, hogy ezekben a családokban a vagyonkezelés tekintetében ma objektív törés mutatkozik, s ez a törés mind a felhalmozott vagyon, mind az azt működtető, elitszerepben lévő család további sorsára kihat. Ma a vagyon és az elitpozíció egyaránt a lassú változás fázisában van.

4. Ez a típus csak nagyobb falvakban fordult elő, falvanként általában két-három eset a jellemző. A vállalkozás jellege miatt azonban rendszerint *nem egy* faluhoz, hanem egy-egy kisebb régióhoz tartozónak kell tekintenünk őket. 1989 után ez a típus létszámban nem gyarapodott.

5. E típus társadalmi szerepe 1989 előtt elsősorban negatívumokkal írható körül. Mindaz, ami a helyi társadalom szemében látható volt belőle, az részleges elfogadásokkal ugyan, de kétesnek, gyanúsnak minősült. Ezért ezt a típusú vállalkozást nem a „saját”, hanem az „idegen” világhoz kapcsolták. Mindez ugyanakkor egyfajta felnézéssel, tisztelettel is keveredett. Beszéd tárgyát képezte ugyan, de a rá irányuló figyelem és róla való beszélés többnyire a távolság teremtést szolgálta.

6. A családfő korábban bevált gyakorlata ma egyértelműen nem életképes, a család elitszerepe és a vagyon centrális pozíciója azonban a falu társadalma számára megmarad. A vállalkozás köré halmozódott korábbi negatív minősítések elmaradnak. A falu társadalma a belső törést, a stratégiaváltást nem látja, ezért továbbra is elitként kezeli ezeket a családokat. A típusról alkotott „kép” és a család valóságos útja elvált egymástól, de ez kívülről nem látszik. Az induló vagyon elég nagy ahhoz, hogy a fiatalabb nemzedék a stratégiaváltást – akár részleges bukások, sikertelenségek árán is – véghezvigye. Várható, hogy a vagyon kilép a falusi környezetből (lásd: Fiatalok). A családfő elitszerepet adott át a családban, s ez a magatartás szintjén érvényesül. A vagyon mai működésének – mint vállalkozói modellnek – rögzíthető hatása a falu társadalmára nincsen, a falusi fiatalok számára a család által képviselt elitszerepnek (fellépés, magatartás,

fogyasztás) van modellértékű funkciója. Mivel ez a vagyon – a belső stratégiaváltás okán – leszálló ágban van, ezeknek a családoknak másokra is kiterjedő kezdeményezői szerepe, munkahelyteremtő funkciója a közeljövőben nem lesz.

7. Működését tekintve ezek a vállalkozások jelentették azokat a próbálkozásokat, amelyek egyrészt a helyi erőforrások és lehetőségek kiaknázására törekedtek, másrészt ismerték a következetes vállalkozásfejlesztés módozatait. Tulajdonképpen az 1940 előtti „idegen” vállalkozások modelljét követték. A szocialista társadalom azonban olyannyira sajátos pályára terelte őket (túlspecializálódás, a személyes kapcsolatok túlhangsúlyozódása, a fejlesztés rejtett módozatainak keresése, luxusfogyasztásra való beállítódás, az ügyintézés személyessé és egyszemélyessé válása), hogy stratégiájuk 1989 után már nem volt érvényesíthető, nem alakulhatott ki „családi dinasztia”. 1989 után a piaci szabályok kisméretű érvényrejutása is kiiktatta a folytatás lehetőségét, hiszen ez a vállalkozástípus kimondottan a piaci szabályok hiánya közepette lehetett működőképes. A romániai társadalom bonyolultságát és átmeneti jellegét mutatja az, hogy a belső váltást a környezet nem érzékeli, a vállalkozástípusról, mint elitszerkezetről kialakított kép gyakorlatilag háborítatlanul él tovább. Ha ez a típus bármilyen társadalmi szerepre törekedne, könnyen megszerezhetné azt, a létező szimbolikus tőkére való egyszerű utalásokkal is. Még csak a konvertálással sem kellene foglalkoznia. Belső gondjai miatt ezt nem teszi, ennek ellenére a falu – elit család viszony mentális síkon a negatív reminiscenciákat elhagyva, de a korábbi formájában él tovább. Az elitszerep ilyenformán több évre megelőlegezett.

Fiatal vállalkozók falun

1. A falun élő, a falusi társadalmat megcélzó fiatal vállalkozók szinte kivétel nélkül huszonévesek. Sajátos megnevezésük nincs, teljes személynevük válik fokozatosan emblémává, ami már nemcsak a személyüket, hanem foglalkozásukat, státuszukat is jelöli. Magukat s/ívesen nevezik vállalkozónak, s ez az öndefiníciós igény magatartásukban, viselkedésükben is érzékelhető.

2. Az ehhez a típushoz tartozó fiatalok az életformaváltás, az urbanizálódás sodrába leginkább belekerült családokból kerülnek ki. Ezen belül két családtípus különíthető el.

Vállalkozó fiatalok jelentkeznek azokból a családokból, amelyek

maguk is korábban megpróbálták vállalkozni, vagy a családi hagyományban élt a keresés, a próbálkozás iránti igény (valamilyen speciális mesterség gyakorlása, munkahelykeresés távoli vidékeken stb.). Ugyanakkor az is jellemző ezekre a családokra, hogy életkori vagy más okoknál fogva a szülők már nem kezdenek vállalkozni, de természetesnek tekintik, hogy a huszonéves fiatalnak esélyt adjanak az elinduláshoz (egyetértének a vállalkozás megkezdésével, esetleg pénzzel is támogatják).

Vállalkozó fiatalokat indítanak el azok a családok is, amelyeknek az előtörténetében nem mutatható ki a vállalkozás, a szokatlan kezdeményezések iránti affinitás, de amelyek a nyolcvanas évek elején úgy döntöttek, hogy a gyereket városi iskolába adják, városi munkahelyet, esetleg lakást szereznek neki (mintegy 8-10 %-ra tehető azoknak a családoknak a száma, amelyek tudatosan elébe mentek a várható változásoknak, s nem csak a kényszer hatására léptek). A faluból való végleges kilépésnek ez a tudatosan választott változata olyan szülő-gyerek kapcsolatot alakított ki, amelyben a gyerek a szokottnál nagyobb döntési jogkört kapott. E jogkör alapján dönthettek úgy ezek a fiatalok, hogy a család részleges egyetértése mellett vállalkozásba fognak. Az előbbi családtípussal ellentétben itt inkább megtűrt, mint segítő támogatásról van szó, de a szülők nem akadályozzák a próbálkozást.

Az eltérő eredet ellenére a két típus közös vonása az, hogy a fiataloknak 1989-ben még nem volt megszilárdult, véglegesnek tekintett társadalmi pozíciójuk, s bár rendelkeztek valamilyen középfokú diplomával, a gyakorolt mesterséget nem tekintették véglegesnek. Azokhoz a fiatal városi társaikhoz hasonlítottak, akik a szó szoros értelmében nagyon vártak valamire, akiknek – életkori és státuszbeli okoknál fogva – a változás a lehető legjobbkor jött.

3. A falusi fiatal vállalkozók között alig van néhány, aki nem kereskedelemmel foglalkozik. Az adás-vételnek azonban sokkal mozgalmasabb, képlékenyebb formáit gyakorolják, mint a falusi kísérletezők (lásd. a következő elemzést). A szokásos termékek mellett, amelyeket minden kereskedő forgalmaz (édesség, néhány előrecsomagolt élelmiszer, piperecikkek, ruhanemű) megpróbálkoznak a műszaki eszközök forgalmazásával is. Ez több mozgást, nagyobb beszerzési kört, több kockázatot jelent. Jellemzi őket az a beállítódás, hogy „megfogni a jó üzletet”. Ha tőkeerejük megengedi, akkor azonnal alkalmazottakat vesznek fel, s ők csak az ügyintézésre, ellenőrzésre szorítkoznak.

A hagyományos falusi mentalitástól való eltávolodásukat jelzi az

is, hogy kapcsolathálójuk igen széleskörű, szívesen kötnek alkalmi, egyszeri kapcsolatokat is. A szerzés, a gyarapodás elve a mentalitásbeli kulturális mintákat nagyrészt kiiktatja. Nemcsak a kapcsolatok vagy a megjelenés fontosságát ismerik fel, hanem a műszaki eszközök (autó, telefon, fax) szerepét is. Bár, mint látni fogjuk, e tekintetben városi társaik mögött még mindig messze elmaradnak.

A falusi társadalom mezőnyében sikeresnek számítanak, saját korosztályukban különösen, de ez nem jelent kiemelkedő anyagi sikert, komolyabb vagyonfelhalmozást. Számukra a vállalkozás első egy-két éve volt sikeresebb, ami egyrészt az induló vállalkozások számára biztosított kedvezményekből, másrészt a szabályozások és ellenőrzések lazaságából adódott. Ma már számukra a „nagy profítszerzés kora” lejárt, többnyire csak életbentartják a vállalkozást. A következetes, aprólékos építőmunkában nem erősek, ezt a modellt nem is ismerhetik. Az utóbbi évben valóban működésbe lépett ellenőrzési/engedélyezési hálózat (ezek többnyire megyei hatóságok) már következetesen megcsapolja a jövedelmeiket. Lassan abba a helyzetbejutnak, mint az 1989 előtti vállalkozások, amelyek kevés adót fizettek hivatalosan, de a csúszópénzek és más juttatások a tiszta jövedelem 20-30 százalékát is elvitték. Nagy többségük ma a keresés, a próbálkozás fázisában van, de ez alapvetően nem továbblépési, hanem túlélési, fennmaradási próbálkozás.

4. Vállalkozó fiatalok elsősorban a nagyobb és főútvonalak menti falvakban vannak. A kicsi és elzárt falu számukra nem felvevőpiac, ugyanakkor megnehezíti az utazást és a kapcsolattartást. A 4-6 ezres lélekszámú falvakban a fiatal vállalkozók száma eléri a 10-15-ös létszámot. A városközei nagyobb falvakban ez a szám nagyobb is lehet. Számuk az ilyen vállalkozások mai stagnálása ellenére is lassan növekedik, mert a vonatkozási kör számára ezek a vállalkozások követendő modellt jelentenek.

5. A fiatal vállalkozók szimbolikus súlyát ma két tényező adja. Egyrészt a falusi kortárs csoport felnéz rájuk. Különleges státuszuk könnyen megérthető, ha figyelembe vesszük, hogy a nagyobb falvakban a huszonévesek összlétszáma eléri a két-háromszázat, s ebből mindössze 10-15 a vállalkozó. Ez a referenciakör már csak azért is modellnek tekinti a vállalkozókat, mert ennek a rétegnek az egzisztenciája hosszabb távon nem rendezett (nincsenek egyértelműnek tekinthető és járható pályák). Sokan külföldi munkavállalással kísérleteznek, de ennek a próbálkozásnak a

szimbolikus értéke a vállalkozás mögött van (ti. a falusi közvélemény még ma is inkább a helyben maradást tolerálja), s a külföldön kísérletezők közül is többen vannak olyanok, akik az összegyűjtött pénzzel távlatilag vállalkozni kívánnak. A kortárscsoport által ílymódon termelt kontextus a nem túlságosan sikeres, a vegetáló próbálkozásokat is pozitívnak állítja be, sőt már magát a kísérletet is.

Szimbolikus súlyukat egy másik tényező is növeli. Az idősebb korosztály azon része, amely anyagilag jobban áll, és nagyobb volumenű, igényesebb beszerzéseket, vásárlásokat eszközöl, szívesen támaszkodik a mobil, a falu szemszögéből nézve sok kapcsolattal és sok információval rendelkező fiatal vállalkozóra. Megbízják őket ügyintézésel, egy-egy hiánycikk beszerzésével stb. Az ilyen „szolgáltatások” igen sokszor nem is vágnak egybe a meghirdetett vállalkozási profillal, mégis szívesen tesznek eleget a többnyire bizalmas, rokoni, szomszédi, ismerősi felkéréseknek. Ez a jelenség egyrészt a falusi társadalom kapcsolatteremtési gyakorlatának nehézségéből, információszegénységéből ered, másrészt pedig a fiatal vállalkozók azon igyekezetéből, hogy minden alkalmat megragadjanak sikeresnek bemutatható ügyletek lebonyolítására, s választott pályájuk legitimitásának bizonyítására.

E két tényező okán súlyuk és szerepük a falusi társadalomban akkor is fokozatosan növekedik, ha ezt a vállalkozás eredményessége nem indokolná. Mindezt újabb példának tekinthetjük arra nézve, hogy a vizsgált régióban a gazdasági élet működésének egyes mozzanatai nem kimondottan a gazdasági racionalitás és a piac törvényszerűségei szerint alakulnak.

6. Az eddig elmondottak alapján azt mondhatjuk, hogy a falusi fiatal vállalkozók száma lassú növekedést fog mutatni. A falu társadalmában játszott szimbolikus szerepük tovább fog növekedni, s ez a növekedés nem lesz feltétlenül az anyagi gyarapodás, a vállalkozói eredményesség függvénye. Maguk a vállalkozások azonban várhatóan stagnálni fognak, számítani lehet egyeseknél a vállalkozás időszakos szüneteltetésére is. A sikeresebbek vagy profilt váltanak (a mindent veszek, mindent eladok magatartását felváltja egyfajta specializálódás), vagy pedig legalább részben megpróbálnak majd bejutni a városba. Nem fognak ragaszkodni a faluhoz, ha tehetik egyfajta közvetítő szerepet vállalnak fel a város és a falu között. Ez a közvetítő szerep a falu társadalmának mai tehetetlensége és a kisvárosok erőteljes mobilizálódása okán (ez a szakadék a következő években egészen biztosan mélyülni fog!) kifizetődőnek ígérkezik.

7. A fiatal vállalkozók ma még nem gyakorolnak látványos hatást a falu társadalmára, azonban a fentiekben jelzett speciális közvetítő szerepük (nemcsak árut, hanem információt, magatartásmodellt, kapcsolatteremtési kultúrát is közvetítenek a maguk kezdetleges módján) már ma is érvényesül. Ez a szerep egyre nagyobb hatást fog gyakorolni a falura. Elvben a folyamat támogatható is lenne. (Ehhez a közvetítő szerep alaposabb elemzésére lenne szükség, különös tekintettel arra a tényre, hogy e régió faluja a kulturális minták síkján minden változtatást erőteljesen fékez.) Ettől függetlenül elmondható, hogy a fiatal vállalkozók e szűk rétege mindenképpen az elit-szerepek felé tart, s ezt szimbolikus síkon várhatóan hamarabb el fogja érni, mint anyagiakban. Tökéjének jelentős részét a kapcsolatok, a szervezési képességek alkotják, amelyeket falusi környezetben könnyen át lehet fordítani pénzzé. Közelebbről kell ezt a réteget megvizsgálni ahhoz, hogy városi társaikkal szembeni esélyeiket föl lehessen mérni.

A kísérletezők

1. Kísérletezőknek azokat a falusi családokat nevezzük, amelyek falun üzletet nyitnak, vagy üzlet nélkül kereskedelemmel foglalkoznak, s ezt nem főtevékenységként teszik, hanem egyfajta mellékfoglalkozásként. Ezek a vállalkozók középkorúak, 35-50 év közöttiek. Férj és feleség közös elhatározással, munkamegosztásos alapon vállalja ezt a tevékenységet. Ha van a családban serdülőkorú fiatal, akkor ő is besegít, de rendszerint neki is van más foglalkozása. Az egész család nem áll rá erre a foglalkozásra, az egész vagyont nem fektetik be, a család más tevékenységeiről teljesen nem mondanak le. A falu üzletelőknek nevezi őket. Ebből a rétegből csak igen kevés család érheti el az elit pozíciót még falusi környezetben is. Jelenlétük, működésük azonban szervesen hozzátartozik ahhoz a kontextushoz, amely ebben a régióban a holnapit kitermeli. Ezért bemutatásukkal röviden foglalkoznunk kell.

2. A ma kísérletező családok többféle családtípusból kerülhetnek ki. Közös jellemzőjük csak az, hogy már 1989 előtt eltávolodtak a hagyományos falusi mezőgazdasági jellegű családmódtól. Vagy a férj vagy a feleség legalább középfokú iskolába járt, és rendszerint olyan munkahelyen dolgozott, amely lehetővé tette vagy a faluból való kilépést, vagy pedig azt, hogy a falun belül valamilyen adminisztratív, szolgáltatási szektorban szerezzen tapasztalatokat. Szövetkezeti hálózatban dolgozók, mezőgazdasági gépállomások

alkalmazottai, városi vállalatok adminisztratív pozícióit elfoglalók helyi adminisztrációban dolgozók közül kerül ki a legtöbb kísérletező. Ok azok, akik nem idegenkednek a „papírmunkától”, az ügyintézésétől. Gyakorlatilag nem volt több induló tőkéjük, mint amennyi bárki másnak lett volna a faluban, de lényegesen különböznek a nagy többségtől abban, hogy korábbi tapasztalataikra alapozva volt „bátorságuk” belefogni valamilyen vállalkozásba. Mentalitásbeli különbségüket jelzi az is, hogy induláskor többen ingó és ingatlan javaikat eladták, hogy meglegyen az induló tőke, mások kölcsönökhöz folyamodtak.

3. E vállalkozások szinte kizárólag a kereskedelmet célozták meg, társasági formájukat tekintve többségük családi vállalkozás. Bevallott céljuk az anyagi biztonság, a jólét megteremtése. Nem zárják ki azt a lehetőséget, hogy az üzlet igazán bejön és akkor meggazdagodnak, de ez csak egyfajta véletlen lehetőség. Az explicit tervezés szintjén megelégednek azzal, hogy a vállalkozásból, mint többletjövedelemből szabadon költekezhessenek. Ez a stratégia a mindennapi életvezetésükben jól láthatóan érvényesül. Tulajdonképpen a falura jellemző kulturális minta szerint a gazdag falusi család modelljét követik. Ami azt jelenti, hogy megvásárolnak minden elérhető dolgot, ami a mai falusi presztízs-skálán a magas szintet képviseli (autó, videó, színes tévé, kisebb elektronikai eszközök, esetleg két autó, berendezési tárgyak, külföldi utazás), s ugyanakkor a biztonságérzet megőrzése érdekében pénzt (valutát) is tartalékolnak. A vállalkozás jövedelmezőségi szintje ennél többet az elmúlt három évben nem is tett volna lehetővé, de ők ezzel maximálisan elégedettek is, hiszen az 1989 előtti állapotokhoz mérten, valamint a falu lakosságának többségéhez viszonyítva tulajdonképpen elértek mindent, amit el akartak érni.

Vállalkozásvezetési gyakorlatukra jellemző, hogy nem kockáztatnak, ha nem muszáj, nem próbálkoznak új dolgokkal, amennyiben viszont azt tapasztalják, hogy a „szomszéd” vállalkozók valamilyen területen újítanak, akkor igyekeznek utánozni őket. A vállalkozás bebiztosítása érdekében szívesen alájátszanak az ellenőrző, engedélyező hivatalok korrupciós kísérleteinek, és az ilyen, személyek birtoklására irányuló lefizetési gyakorlatot tekintik a legfontosabb biztonságot jelentő tényezőnek. Ebben a vállalkozásban végeredményben minden kisléptékű, átlátható és kézbentartható, akárcsak a paraszti gazdálkodásban.

A vállalkozás eredményességére külső jegyekből nem lehet igazán következtetni. A felhalmozás formáit jól leplezik, a presztízsjellegű

vásárlásokon túl keveset költenek, magatartásuk a gazdagodást nem árulja el, az apró, de igen sokszámú belső manipuláció miatt a könyvelések adatai nem irányadóak. Csak hosszabb megfigyeléssel lehet megállapítani, hogy mekkora vagyon van az ilyen családok birtokában. Mindennapi tevékenységük több mint fele (ami kitölti a vállalkozás napi feladatainak elvégzését) nem a falura jellemző nyilvánosság szabályai szerint alakul, ezért azt is lehetne mondani, hogy bizonyos mértékben a falu társadalmán „kívül” élnek, s ez egyfajta átláthatatlanságot kölcsönöz számukra. Ezért megítélésük ambivalens.

4. Számuk egy-egy nagyobb faluban elérheti a néhány tucatot is, kisebb falvakban 8-10 ilyen család van. Számuk még nőhet, de csak kismértékben.

5. A harmadik pontban jelzett ambivalencia okán ezek a családok a falu társadalmának mai alakulására csak kismértékű hatást gyakorolnak. A falu irigységgel vegyes ellenérzéssel figyeli működésüket, s ebben inkább a negatív mozzanatok vannak túlsúlyban. A részleges negatív megítélés érveit az adja, hogy ezek a családok már „rendes”, megállapodott családok voltak, a falu szemében nem kellőképpen indokolt a kereskedéssel való kacérkodás. Tevékenységük, helyzetük részleges átlátszatlansága okán egy kicsit „gyanúsak”. Ezért nem jelenthetnek a falu társadalma számára nyilvánosan is vállalható követési modellt. Ami nem jelenti azt, hogy egy szűk réteg számára ne jelentenének rejtett módon, be nem vallottan követendő modellt. Azok száma, akik valóban követni fogják őket, nagyon csekély.

6. Ennek a típusnak lényegesebb társadalmi súlya a közeljövőben sem lesz, egyfajta, falun belüli szolgáltató szerep fele mozdul majd el. Ők azok, akik az ellátást többé-kevésbé biztosítják, s ez várhatóan semleges szerepet jelent. Számuk csak kismértékben gyarapodik.

Az e típushoz tartozó vállalkozások eredményessége nehezen becsülhető fel. Csak igen kis százalékuk lesz az, amely komolyabb vagyonfelhalmozás esetén képes lesz váltani, amely a jelenlegi mellékfoglalkozást főfoglalkozássá lépteti elő, specializálódik, és komolyan belép az üzleti életbe. Több tucatból egy-kettő ha akad majd ilyen. Ezek a kevesek távlatilag a falusi elit részévé válnak.

7. A jelzett vállalkozások ingatag alapra épültek, a mai áruhiányra, illetve a forgalmazási hálózatok fogyatékoságaira. Módszereikben

inkább a két világháború közti falusi üzletekre emlékeztetnek. Ugyanakkor törekenyek azért is, mert nem áll mögöttük komolyabb szervezési, ügyintézési tapasztalat, vezetéstechnikai ismeret. Túlságosan ki vannak szolgáltatva a gazdasági élet hullámzásainak, s nem utolsósorban az ellenőrző szervek önkényének. Mivel Romániában a lényeges változások a közeljövőben nem falun történnek, elképzelhető, hogy a perifériára jellemző viszonylagos csend hosszabb túlélésre ad alkalmat. Sikeresnek azok a vállalkozások mutatkoznak, amelyek mögött városra költözött tulajdonos is áll (p), a család egyik tagja, a gyerek), aki megszerzi a vállalkozás fenntartásához, gyarapításához szükséges ismereteket.

Bár ezek a vállalkozások elindítottak bizonyos mozgásokat a falu társadalmában, a változások nem gyakorolhatnak tényleges hatást részben a vállalkozók mentalitása, részben a rájuk irányuló negatív tartalmú értelmezési rács miatt. Nem valószínű e két tényezőnek a közeljövöbeni változása. A jelzett réteg a falu társadalmát egy, a korábnál normálisabb helyzet fele tereli (áruellátás, szolgáltatások stb. biztosítása), de szerepe ebben a rehabilitációs gesztusban nagyjából ki is merül.

*

A bemutatott négy típus együttesen alkotja azt a „mezőt”, amelyben az elit falusi környezetben termelődik. Itt most csupán utalnánk még egy számbajöhető típusra, amely azonban egyelőre annyira ritka, hogy szinte semmit sem tudunk mondani róla. Ez a típus a faluba máshonnan betelepülő, a helyi erőforrásokra építő igazi vállalkozó. Azért potenciális típus ez, mert rendelkezik történeti modellel, a falu társadalmának gondolkodásmódja szerint is elfogadható, s ugyanakkor azt is el lehet mondani, hogy az eddigi falusi vállalkozások a helyi erőforrásokból még szinte semmit nem használtak fel. Ennek a típusnak a megjelenésére akkor kell számítani, ha Romániában a termelő jellegű vállalkozások fölfutása megkezdődik. Ekkora falunak szinte egyik napról a másikra várhatóan egy ilyen elit típusa is kialakul.

b.) Elittípusok a városban

A mai székelyföldi kisvárosokban az elittípusok öt változatát lehet elkülöníteni. Ezek a következők: (1) tegnapi elit, független vállalkozói szerepkörben, (2) tegnapi elit függő vállalkozói szerepkörben (ezek megtartották állami pozícióikat), (3) 30-40 év

közötti műszaki értelmiségiek, (4) fiatalok, (5) kísérletezők. Szórványosan jelentkezik csak a máshonnan betelepülő, a városban idegenként vállalkozást indító elit, ezért ezzel ebben a keretben nem foglalkozunk. Elképzelhető, hogy a privatizációs folyamatok jövő évtől várható felgyorsulása és strukturális átalakulása ezt az elittípust hangsúlyossá teszi.

Volt elit, független vállalkozói szerepkörben

1. Ez a típus jelenti a vizsgált régióban ma a nagybetűs VÁLLALKOZÓT. Tagjai a 40 és 50 év közötti volt vezetőkől verbuválódtak. Egy-egy vezéregyéniség köré többen is tömörülnek, részvénytársaság vagy éppen alakuló holding keretében, de a csoportból a vezető személyiség számít központi figurának. Az ötvenezres lakosú városokban is mindenki ismeri őket, nevük fogalomná vált. Általában csak vezetéknevükön emlegetik őket, gyakran a családnév gyűjtőnévképzős alakjával is, ami nem annyira személyükre, hanem inkább a mögöttük álló, frissen épített birodalomra utal. A figyelem középpontjában állnak, új kezdeményezéseikre éppúgy figyelnek a város lakói, mint apró-cseprő személyes ügyeikre (hol járnak, mit mondtak, mit vásároltak, mit akarnak stb.). Bizonyos értelemben mitizált szereplők.

2. 1989 előtt mind a vezető személyiségek, mind pedig közvetlen munkatársaik vezető szerepeket töltöttek be állami vállalatoknál vagy az adminisztrációban. Nagyobb részük sosem volt igazán első ember, csak második, harmadik. Kisebb részük volt már első számú vezető is, de 1985-1986 után háttérbe szorultak. Ismerték a szocialista gazdálkodás és vállalatvezetés minden mozzanatát, rendelkeztek azzal a kapcsolatépítési és kapcsolatfenntartási képességgel, amely egy ipari vagy hivatali szerkezetet életben tarthatott. Ez a réteg mára hatvanas-hetvenes évek fordulójára jellemző részleges ideológiai nyitás neveltje, elsősorban nem ideológiai, hanem szakmai képzést kaptak (eltérően az idősebb korosztálytól, amelynek tagjai inkább ideológiai képzésben részesültek, és mind a mai napig jobban ragaszkodnak az állami struktúrához). Akik közülük egyes számú vezetői pozícióba jutottak, azok megpróbálták pragmatikusabb stílusukat érvényre juttatni, s ez népszerűséget hozott számukra egy-egy vállalaton belül. Nem véletlen, hogy a nyolcvanas évek második felének túlideologizált világában távozniuk kellett az igazgatói székekből. Nagyobb részük azonban – sikeres szakemberként is – a második vonalbeli csendes várakozást választotta.

1989 után azonnal kezdeményeztek, mégpedig egyszerre két síkon. Elhagyták a korábbi állami terepet (ahol végsősoron bizonyos értelemben „magányosak” és mellőzöttek voltak), vállalkozásokat alapítottak kft.-k, részvénytársaságok formájában. Ugyanakkor néhány hónapig kísérletet tettek a közéletben való megjelenésre is (átmeneti tanácsok, RMDSZ, rendezvényeken való megjelenés). Ez a közéleti szerepkeresés azonban nem tartott sokáig. Félév, egy év után már csak a vállalkozásfejlesztésre koncentráltak, s a volt vezetőgarnitúrából további személyeket csábítottak magukhoz. Minden ilyen vállalkozás tulajdonképpen egy-egy „elitbokor”, melynek létszáma 3-15 között váltakozik.

Indulásuk nagyon sikeres volt. Ezt több tényezőnek köszönhetik, mindenekelőtt korábbi vezetői tapasztalataiknak, pragmatikus elveiknek, szervezési gyakorlatuknak, helyi és országos kapcsolatrendszerüknek, az indulást lehetővé tevő anyagi helyzetüknek, a kereskedelmi szabályozások korai rendezetlenségének, de nem utolsósorban bátorságuknak és kezdeményezési készségüknek. Különösen a külkereskedelem terén voltak sikeresek (nyersanyagexport), de hamarosan ráálltak a termelésre is.

3. Ezeknek a vállalkozásoknak a hároméves útja a szó szoros értelmében vett „birodalomépítéssel” jellemezhető. A terjeszkedés egyrészt az infrastruktúra folyamatos bővítésében (telekvásárlások és bérletek, építések, részesedések megszervezése stb.), másrészt a vállalkozás személyi és szervezeti kereteinek bővítési módzataiban (belső szerephierarchia kiépítése, belső vállalati magatartásrendszer kialakulása, a cég kifele mutató arcának megterveztetése stb.) látszik a legjobban. Egy-két kivételtől eltekintve azonban hiányzik a gazdagságnak és a tőkeerős pozíciónak a társadalom szimbolikus síkjára való átfordítása (konvertálása). A helyi társadalomban, a régióban nem, vagy csak nagyon kevésbé igyekeznek eladni magukat, s ha ezt cég-szinten teszik is, egyéni, családi szinten gyakorlatilag egyáltalán nem. Ezzel a három jellemzővel röviden foglalkoznunk kell, mert mindegyikük az elit e típusának mai „működését” illusztrálja.

A jelzett elittípus nem a korábbi hatalmát, hanem a korábbi pozíciójában szerzett, illetve a korábbi pozíciójából származó előnyöket fordította át sikeres vállalkozássá. Teljesen új szerepet, új pozíciót teremtett magának, ami tulajdonképpen azt jelenti, hogy korábbi habitusát egy teljesen új kontextusba helyezve kezdte működtetni. Ezért nem véletlen, hogy saját „birodalom” gyanánt tulajdonképpen azt igyekszik megteremteni, amit korábban,

másodrangú vezető korában a körülmények vagy a főnökök nem engedtek meg neki. A terjeszkedést célzó stratégiákban és kivitelezési eljárásokban több a szocializmusból ismert fogás, mint a vállalkozások „nagykönyvében” azonosítható eljárás. Terjeszkedési igénye folytonos, ahol rést lát, oda igyekszik belépni, de sokkal inkább az elfoglalás, mint a kiaknázás céljából. Ez az elv („ahol én vagyok, ott más nincs”) a hatókör kiterjesztésére törekszik, s kevesebbet törődik azzal, hogy az új terület hosszabb ideig képes lesz-e működni, ez a működés eredményes lesz-e. E mentalitás számára nem a működésből származó saját erő adja az igazi magabiztosságot, hanem a határok kiterjesztettsége, amit szükség esetén összebb lehet vonni, s így megvédhető az igazán fontos részek integritása. Természetesen vannak más, a szocialista vállalatvezetés gyakorlatából átvett mozzanatok is.

A szervezetépítés, illetve a szervezet belső arculatának kialakítása terén szintén sok a korábban kialakult habitusból deriválódó mozzanat. Belső szabályok helyett a bensőséges személyi kapcsolatok a fontosabbak, a belső információáramlást, a döntési mechanizmusokat nem annyira a vállalkozás logikája, hanem a személyközi kapcsolatrendszer szabályozza. Ezek a kapcsolatok régi keletűek, s természetesen beleszóltak már a szervezeti struktúra kiépítésébe, a vezetői pozíciók kialakításába és betöltésébe is. A belső szerkezetnek ezt a személyközi kapcsolatban való föloldottságát a tulajdonosok-beosztottak viszony aszimmetriájának erőteljes hangsúlyozásával leplezik (szigorú követelményrendszer, autoriter magatartások stb.).

Az elit e típusának a kifelé irányuló magatartásából hiányzik az újjgazdagokra olyannyira jellemző konvertálási gyakorlat, amelynek során az anyagi javakat társadalmi szereppé, szimbolikus értékű kulturális szereppé fordítják át. Egyik-másik vállalkozás cég-szinten néha kísérletet tesz erre, de a vállalkozásokat vezető elitcsoportok tagjai személyesen nem foglalkoznak konvertálással. Anyagi helyzetük lehetővé teszi a nagymértékű fogyasztást, de ez rejtett, befelé forduló marad (ingatlanvásárlás, autók, utazások stb.). De nem költekeznek nyilvánosan, nem jelennek meg reprezentatív céllal a nyilvános térben, nem eszközölnék nyilvános jellegű kulturális befektetéseket. Ennek több oka van, a legfontosabbnak az tűnik, hogy egyfajta legitimációs krízis okán ezt a konvertálást pillanatnyilag feleslegesnek tartják. A krízis lényege abban áll, hogy nem tudnak egyértelműen megküzdeni a régióval azzal a hagyományos szimbolikus erejével, amely a mindenkori elitet (ez esetben a saját társadalomból kinövő elitet is) az idegenszerűség irányába tereli (erről

a szimbolikus marginalizálódásról a befejező részben részletesebben is szó lesz, itt csak annak kapcsán tettünk említést róla, hogy ez a jelenség teszi fölöslegessé az újjgazdagokra általában jellemző konvertálási gyakorlatot).

Ma ez az elit komoly gazdasági erőt képvisel, kiterjedt hazai és külföldi kapcsolathálóval rendelkezik, s a kezdeti gyors meggazdagodás után ma lassan tovább építi vállalkozásait. Némely területen néha vissza kell vonulnia, ez részben a reformfolyamatok lassulásából, részben a már említett kiterjesztési gyakorlat át nem gondoltságából fakad.

A régióban egyértelműen uralkodnak, bár az utóbbi évben az állam centralizációs elképzelései kellemetlen megszorításokat jelentettek rájuk nézve. Ennek a rétegnek pénzben, infrastruktúrában, kapcsolatokban még igen sok kihasználatlan erőforrása van, bár föltételezhető, hogy mentalitása, 1989 előttről hozott szervezői habitusa okán ezeket a tartalékokat csak végszükség esetén képes mozgósítani.

4. Városonként nincs több 4-5 olyan vállalkozásnál, amelynek vezetői ebbe a típusba sorolhatók. Azonban ezek a vállalkozások ma már részvénytársaságok, vagy holding jellegűek, s a kezdéskor vagy menetközben betársult további elit-tagok révén az e típusba tartozók száma városonként ma már kb. 30-50 közölt ingadozik. Számuk nem nőhet, mert a korábbi vezetői struktúrákból már minden ember „foglalt”, utódnevelésre pedig ez a típus egyáltalán nem törekszik. Létszámcsökkenés sem várható, mert a kölcsönös lekötelezettségek okán senkinek nem célszerű az egyéni útra lépés. Végsősoron egyfajta érdekcsoportról van szó, amely 3-5 vállalkozás – csomópont – köré tömörül, s ezek a struktúrák tartósnak mutatkoznak.

5. Társadalmi súlya a vizsgáit elitrétegnek nagyobb, mint bármely más típusé. A szimbolikus súly és a társadalmi/gazdasági életre gyakorolt hatás között azonban lényeges eltérés mutatkozik. A szimbolikus súly nagyobb, ezt maga az elit szinte egyáltalán nem termeli, a társadalmi környezet viszont nagyon intenzíven foglalkozik vele. Azt lehet mondani, hogy ennek a rétegnek a szimbolikus súlyát szinte teljes mértékben a környezet termeli. Életmódjukról, gazdasági terveikről, befolyásukról stb. sok-sok úgynevezett „biztos” ismeret kering környezetükben, ezek nagy része nyilván egyszerű kitaláció, vagy részleges tudások utólagos ki kerekítése. A róluk alkotott kép ambivalens, pozitív és negatív eleinek meglepő módon keverednek benne (ennek tárgyalása talán már nem tartozik ide).

A közéletre, a gazdasági életre gyakorolt hatásuk nehezen ítélnélhető meg. Mivel egy-egy város vagy vidék még nem önálló a saját társadalmi-gazdasági életének megszervezését illetően, gyakorlatilag nem nagyon van mire befolyást gyakorolni. A központi meghatározó „rő nagyon erős, s ez a réteg még semmilyen területen nem tudja felvenni az állami struktúrákkal szemben a versenyt. Kis, helyi ügyekbe már beleszól, de cselekvési lehetősége csekély. Ami pedig a közéleti súlyt illeti, ott a humán elit vezető tagjai még mindig mindenkit leköröznek.

Mivel a jelzett elittípus vállalkozásai és magatartása meglehetősen „belterjes”, klikkszerű, gazdálkodási és ügyintézési modelljük nem találhat követőkre, s nem foglalkoznak fiatalok felfuttatásával sem. Mentálisan a középpontban vannak, ehhez mérten tényleges hatásuk egy-egy városra vagy régióra nézve csekélynek mondható.

6. Tekintélyes egyéni tartalékaik vannak, s vállalkozásaikban is igen sok „pazarló” mozzanat, illetve tartalékba helyezett elem van. Ez a tartalékolási igyekezet egyértelműen „szocialista” vonás. Jövőbeni útjukat ez a két komponens (a tartalékok léte, a tartalékokhoz való ragaszkodás mentalitása) határozza meg. Látványos felfutás részükről már nem várható, mert – tapasztalataink szerint – eddigi gyakorlatukon, tegnapi hozott mentalitásukon nem fognak változtatni. Az állami centralizáció fokozódása esetén erőteljesen kellene karcsúsítaniuk, s ez nehéz helyzetbe hozná őket. Központi lazítás esetén viszont (a reformfolyamatok elszabadítása esetén) föltehetően nem lesznek igazán versenyképesek, mert az igazi versenyhez a tudásuk és a rutinjuk túlságosan korszerűtlen. Nehéz helyzet esetén nem gazdasági manővereken, hanem a magánvagyon kimentésén fognak dolgozni (részben ma is ezt teszik).

7. Tulajdonképpen ez a réteg a Székelyföld mai gazdasági életének legellentmondásosabb része. Mindenki róluk beszél, sokan őket helyezik az előtérbe, az ilyen típusú elitben bíznak, ezt tekintik modellnek, miközben a rá jellemző tényleges, illetve várható társadalmi szerep egyáltalán nem felel meg a róla alkotott képnek. Tény, hogy „elől” vannak, de képletesen szólva azt kell mondani róluk, hogy inkább állnak, mint előre mennek.

Volt elit, függő vállalkozói szerepben

1. Ebbe a típusba általában ötven évnél idősebbek tartoznak, akik 1989 előtt a gazdasági életben vagy a megyei, városi

adminisztrációban vezető szerepet töltöttek be. Főnökök voltak – ahogy a népnyelv nevezte őket – és ma is azok. Vállalkozásaikat rendszerint ugyanarra a vállalatra telepítették, amelynek első számú vezetői. A vállalkozás pedig az általuk vezetett vállalat tevékenységének kiszolgálására, vagy termékeinek értékesítésére irányul. Ezt az elitréteget a köznyelv ma is a „főnökök” névvel illeti.

2. Előző pályafutásuk megegyezik a romániai szocialista vezető tipikus karrierjével. A 70-es évekbeli iparosítás során kerültek igazán jelentős vezetői pozícióba. Annak a komák a neveltjei, amely a példaképszerű, egyszemélyes vezetés modelljét állította középpontba (50-es, 60-as évek). Sok éves vezetői gyakorlatra tettek szert, s a vezetői szerep egyértelműen elitpozíciót is jelentett számukra (a hatalmi körhöz tartoztak, fizetésük magas volt, különleges juttatásokban részesültek). A nyolcvanas évek második felében az etnikai jellegű kádercserék alkalmával második vonalba szorultak vissza, ez azonban 1989-ben nagy előnnyé változott: a népakarat nem őket, hanem utódaikat menesztette a vállalatok éléről, őket pedig a „visszahelyezte” abba az első számú vezetői pozícióba, amelytől a kommunista vezetés úgymond megfosztotta. Egyik napról a másikra ismét „kiskirályok” lettek, s gyakorlatilag bármit megengedhettek maguknak. Habitusuknál fogva gondolkodás nélkül megtesznek mindent, amit jónak tartanak, mert neveltetésük azt diktálja, hogy ők „tudják a jó megoldásokat”. Cselekedeteikhez ezen a magyar lakosságú vidéken mindig legitimitációt adott az is, hogy „magyar vezetőként” pozitív beállítást kaptak a közvélemény szemében.

3. A jelzett elitréteg vállalkozásait induláskor arra építette, hogy Romániában a törvény értelmében nem zárta ki egymást a vállalatvezetői, illetve az adott vállalatra építő vállalkozói szerepkör. Ezért alakíthatott egy igazgató egy-két vezetőállású munkatársával például olyan vállalkozást, amely az általuk vezetett vállalat termékeinek forgalmazásával foglalkozott. A beindításhoz elegendő volt a bejegyeztetéshez szükséges néhány tízezer lej, az egész vállalkozás gyakorlatilag csak papírmunkából állt, és igen jelentős profitot hozott. Ebben a helyzetben persze általánossá vált a vállalat munkájának manipulálása a csúcsára helyezett kft. érdekeinek megfelelően. A szocialista vagyon egy része ily módon mintegy átfolyt magánvállalkozások kezébe. A törvények szigorítása után a vállalkozások valamelyik családtag neve alatt futhattak tovább.

Természetesen mindehhez az 1989 előtti igen kiterjedt kapcsolatháló, az adminisztrációs és adóügyek szövevényében való

jártasság, s a szavakban ki sem mondott „elv-társi” egymásrahangelődés is szükséges volt.

Az átláthatatlan érdekösszefonódások valamint a könyvelési trükkök miatt ennek az elitrétegnek a gazdasági helyzetét áttekinteni lehetetlen. Mindenki másnál látványosabban fogyasztanak és terjeszkednek, az elithabitust (a szó szocialista értelmében: „nekem szabad”) magátólétetődően élik meg. Közéleti szerepük még nem igazán jelentős. Pozíciójuk ma is szilárd, illetve amennyire meg lehet ítélni, egyre szilárdabb. Az újabb centralizációs elképzelések, a reformok halogatása ennek az elitrétegnek kedvez. Vélt anyagi erejükhöz mérhető gazdasági vagy más természetű kezdeményezéseik, befektetéseik azonban még egyáltalán nincsenek.

4. Kisvárosokként mintegy 20-30 között mozog azoknak a száma, akiket egyértelműen ebbe az elitkategóriába sorolhatunk. Azonban mögöttük, mellettük még körülbelül kétszer annyi közvetlen munkatárs van, aki ugyanakkor vezető pozíciót is elfoglal. Ez a réteg is klikkszerűen szerveződik, akárcsak a független szerepet vállaló elit, de az egyes csoportok között jóval nagyobb az affinitás, az alkalmankénti kooperáció. Itt kell megjegyeznünk azt is, hogy ez az elitréteg, amelyben helyel-közzel a helyi román elit egy része is helyet kap, vagy legalábbis kooperációs kapcsolat alakul ki köztük (adóhivatal, ellenőrző hivatalok stb.).

5. E réteg társadalmi súlya gyakorlatilag a fordítottja annak, amivel a független szerepet vállaló volt elit rendelkezik. A saját magáról alkotott kép formálására ez a réteg sem törekedik kitüntetten, a közvélemény viszont annál erőteljesebben. Ez a kép azonban döntő jelleggel negatív, elsősorban azért, mert ez az elit – vállalati vállalkozóként – az alkalmazottak munkáján gazdagodik meg (legalábbis mindenki ezt mondja, hangosan, jól érthetően). Csak annyi engedményt tesznek irányukba, hogy „legalább megvásárolhatnák a gyárat az államtól”. Ezzel a negatív képpel az elit nem törődik, mint ahogy gazdasági erejének valamiféle szimbolikus hatalommá való konvertálásával sem.

E negatív kép ellenére azonban a jelzett elitréteg társadalmi pozíciója gyakorlatilag meghatározza a város, a vidék életét, hiszen ez a réteg végső soron nem más, mint a központi elképzelések gyakorlatba ültetője. Vállalkozásaik, anyagi erejük kisugárzása ehhez képest nem is létezik, vagy elhanyagolható. Ők maguk is az állami pozícióból származó szerepre játszanak rá inkább, ez tetszik nekik, ezt próbálják érvényesíteni. A vállalkozásaik jól mennek, de ez számukra

egyelőre mintha csak egyfajta többlet lenne. Vállalkozásaik révén „új” elitnek számítanak, valójában csak a régi elit szerepkörét élik be. A társadalom szemszögéből nézve vállalkozásaik „nem működnek” nyilván közvetlen hatásuk sincs.

6. Sorsuk az országos jellegű gazdaságpolitikától függ. Mivel teljeskörű strukturális váltás nem történhet, lassú nyitás esetén még sokáig a porondon maradnak. Nem tartjuk valószínűnek, hogy vállalkozásaikat igazán kifuttatnák, hogy valamilyen komolyabb és látványosabb dologba fognának. A szocialista vagyon egy részét átmentik maguknak, de ugyanakkor ez a vagyon magánvagyonként föltehetőleg elrejtődik, tartalékba helyeződik. Sem életkori, sem habitusbeli adottságaik nem teszik lehetővé, hogy igazán belépjenek a vállalkozói arénába. A jelzett rétegnek a régió szemszögéből nézve igen regresszív szerepe van, s e szerep további működése (elszívás, rejtett felhalmozás stb.) a vidéket tulajdonképpen fokozatosan szegényíti.

7. Ez az a réteg, amely a legkevésbé átvilágítható át, holott a mai gazdasági jelenségek legtöbbször ennek az elitrétegnek a működése adhatna magyarázatot. Nem átlátható részben a jól begyakorolt „egymásrahangolódási” technikája miatt, másrészt pedig azért nem, mert ezen a vidéken a „magyar kommunista rétegről” beszélni tabu volt és tabu maradt. Különösen a regresszív hatást kifejtő vonatkozások érdemelnének nagyobb figyelmet. A gazdasági életre gyakorolt negatív hatások mellett még az is szembetűnő, hogy e rétegnek a mai működése milyen kitartóan rombolja a „gazdasági elit” fogalmával jelölhető, ezen a vidéken mindig is ambivalens megítélés alá eső társadalmi szerepet.

Középkorú műszaki értelmiségiek

1. Ez a legdinamikusabb, legsokszínűbb rétege a vizsgált régióban ma jelenlévő elitnek. Olyan 30-40 év közötti személyekből áll, akik nem humán főiskolákat végeztek, 1989-ig középfokú vezetői beosztásban dolgoztak, és 1989 után azonnal vállalkozásba fogtak. Alapképzettségük: közgazdaságtan, tervezés, informatika, műszaki tudományok. Egy-egy területen szaktudással rendelkeznek (ellentétben a függő vagy független szerepet vállaló vezetőkkel), és vállalkozásaikat legalább részlegesen erre a szaktudásra alapozzák. Nem számítanak egyéniségnek a közvélemény szemében, egyszerűen vállalkozóknak nevezik őket, és ők is magukat.

2. Főiskoláikat a hetvenes-nyolcvanas évek fordulóján végezték, közülük igen sok falusi származású, nem csekély mértékű ambícióval, bizonyítási készséggel. A hetvenes évek még erős, szelekciós elveket is érvényesítő városi középiskoláiban érettségiztek, a főiskola elvégzése után városokba, megyeszékhelyekre kerültek, ahol igen nagy helybőség mutatkozott számukra (üzemek mérnöki, részlegvezetői állásai, egész sor megyei jellegű hivatal: Tervezőhivatal, Számítógépesítési Hivatal stb., stb.). Nem tartoztak a helyi városi elithez, a vezetői helyek ekkor már telítődtek, ezért csak a csendes vegetálás maradt számukra (ami jórészt kimondottan semmittevést jelentett). Hivatali keretek között sok kísérletet tettek saját ötleteik, elgondolásaik kivitelezésére, de ha el is ismerték őket, a ranglétrán feljebb nem juthattak. 1989 után azonnal hagytak mindent, és önálló vállalkozásokba fogtak.

3. Nagy többségük csekély anyagi tőkével indult, s könnyen konvertálható kapcsolataik sem voltak. Ezért induláskor a csoportos kezdést választották. A csoportosulás haveri alapon történt, a létszám 4-6 fő körül mozgott. A csoportos vállalkozások mellett többen egyéni vállalkozásokba is belefogtak, ez minden csoporton belül érdekel lenietekhez vezetett. A csoportok az elmúlt három év során átalakultak (szétszakadás, lemorzsolódás). Ma már legfeljebb három fős csoportok maradtak, sokan egyéni vállalkozásként folytatják tovább.

Az indulást igen nagy ambíció jellemezte. Széles spektrummal kezdtek, olyan kft.-ket jegyeztettek be, amelyek gyakorlatilag bármivel foglalkozhattak. Az 1990-es, 1991-es években a kereskedelem volt számukra a fontosabb. Az általános hiány és az igen magas vásárlási kedv kettősségét jól használták ki, mindenféle árukat hoztak (főként elektromos cikkeket), a pénzüket rövid átfutási idő alatt nagy haszonnal forgatták (ekkor nem volt ritka az sem, hogy egy vállalkozó alig egy-két hét alatt a pénzét megkétszerezte, megháromszorozta). Ez a munka sok tapasztalatszerzéssel járt (személyes ügyintézés helyi és fővárosi hivatalokban, vámügyek intézése, adóügyek), ugyanakkor gyakorlatilag egésznapos munkavégzést kívánt. Az eredmény kettős: tapasztalatok megszerzése ahhoz, hogy komolyabb vállalkozásba fogjanak; olyan méretű személyes vagyon felhalmozása, amely lehetővé teszi az alkalmi lehetőségeket leső vadkeresedelemből való kilépést.

Ez a réteg nem halad ugrásszerűen előre. Céltudatos, és hosszabb távon gondolkodó. Biztos hátteret teremtett magának, elindított legalább egy olyan vállalkozást, amely hosszabb távon is életképesnek

látszik, és nem függ a gyorsan változó hiánykonjunktúráról. Eddigi tapasztalataik megvédik őket attól, hogy egy-egy váratlan új rendelkezés felborítsa az elképzeléseiket. Nem idegenkednek a közéleti szerepektől sem, ha úgy gondolják, hogy az ilyen szerepek játssza valamikor, valamilyen formában még megtérül. Időt, energiát nem kímélnek. Ma sokuk tekintélyes vagyonnal rendelkezik, s ezzel „beosztva” élnek. Tartalékolnak is (valutában, ingatlanokban), de amikor biztos és gyorsan kamatozó lehetőség adódik, akkor ezt a stabil vagyont is „megforgatják”. Vagyonuk egy részét hosszabb távú stratégiák alapján fektetik be. Végül költenek is, de ez a költségek csak oly mértékű, hogy az állagon felüli jólszituált család benyomását keltse. A gazdasági hatalom konvertálásának ötlete foglalkoztatja őket, de úgy ítélik meg, hogy még nem elég gazdagok az ilyesmivel való tartós foglalatosságához. Ilyen irányú törekvéseiket jelzi, hogy sok szállal kapcsolódnak a most formálódó non-profit szférához. Ez viszont azt is jelenti, hogy a non-profit szférához való tartozás ebben a segélyekkel és adományokkal megcélzott régióban igen megnöveli a mozgásteret, külföldi kapcsolatokat jelent stb.

Az ehhez a réteghez tartozók egyszerre több fronton célozták meg az elitté válást, ezért rendkívül sokat dolgoznak. Mivel a munka nagy részét nem alkalmazottakkal végeztetik, hanem ők maguk szállnak be a ringbe, egyre inkább megszerzik azokat a képességeket, amelyek valakit ebben az országban és ebben a régióban sikeres menedzserré tehetnek. Mivel vezetőkhöz képest „alulról” jöttek, az előbbi két kategóriánál sokkal realistábbak, rendelkeznek szociális érzékenységgel is. A többfrontos érvényesülési stratégia azonban még nem vezetett igazán jelentős vagyonhoz, jelentős társadalmi szerephez. Azt lehet mondani róluk, hogy még csak az út felét tették meg.

4. Egy-egy közepes városban 30 és 50 között váltakozhat az ehhez a típushoz tartozók száma. Gyarapodást vagy csökkenést nem mutat. Egyfajta generációs rokonszenv jellemzi őket, ami csupán annyit jelent, hogy figyelnek egymásra, ügyintézési információkat cserélnek.

5. Ez a réteg a szélesebb közvélemény előtt nem, vagy alig ismert, gyakorlatilag csak az üzleti élet és a közélet potenciális konkurensei ismerik és tartják számon, hogy mivel is foglalkoznak, mit csinálnak. Egyáltalán nincsenek az érdeklődés homlokterében, nem kering róluk szóbeszéd. Társadalmi súlyuk még nem jelentős, mert nem rendelkeznek befolyást jelentő anyagi erővel, sem pedig befolyásosabb közéleti szereppel. A függő, illetve a független

vállalkozói szerepet vállaló elit számontartja ezt a réteget, és igyekszik megtartani őket ebben a „másodhegedűs” szerepben, mint ahogy a humán elit is arra törekszik, hogy ne jussanak közéleti szerepekhez. Teljesen megakadályozni azonban nem tudják, mind anyagi, mind szimbolikus súlyuk lassan növekszik. A társadalmi súly mindkét komponensét azonban e rétegnek saját magának kell előállítania.

6. Az országos jellegű változások természete e réteg a sorsát határozhatja meg a legjobban. A gazdasági reform további stagnálása esetén lassabban ugyan, de mindannyian elérik a volt elit gazdasági erejének és szimbolikus súlyának mértékét. Az egyéni vállalkozásokat támogató intézkedések esetén ennél sokkal gyorsabb pályára számíthatunk. Ez esetben a korábbi szaktudás, a megszerzett tapasztalat és az ambíció nem csupán elitszerepbe, hanem kulcspozícióba is emelheti e réteg egy részét. Nyelveket tanulnak, figyelnek a megjelenésekre, az utazásokat tudatosan is tapasztalatszerzésre használják, s ez mind-mind megtérülhet. Technokrata gondolkodásmódjuk, a patetikus nyelvezettől való idegenkedésük miatt ebben a régióban a társadalmi szereppel mindig is gondjaik lesznek, ezért ha nagyobb vagyona tesznek szert, akkor jelentős mértékben fognak törődni gazdasági erejük szimbolikus erővé való konvertálásával.

7. Az itt vizsgált elitréteg helyzetét és várható alakulását végiggondolva mindenekelőtt azt kell hangsúlyozni, hogy egyfajta „rejtett elitről” van szó. Formális jellemzői alapján már ma elitnek minősíthető, azonban a helyi társadalom és a szélesebb nemzetiségi nyilvánosság ezt még nem hajlandó tudomásul venni. A kényszerű „rejtettség” azonban ennek a rétegnek a következetes előrehaladását nem képes megakadályozni. Alaposabb vizsgálat nélkül nehéz a réteg egészének sorsát megítélni, de 20-30 százaléka néhány éven belül biztosan az élvonalba kerül, és az elitszerephez szükséges szimbolikus pozíciókat is megszerzi. Ez várhatóan nem fog menni konfliktusok nélkül. Ez a réteg ma is folyamatosan konfrontálódik az állami pozícióit megtartó elitréteggel, illetve kissé visszafogottabban a helyi humán elittel, politikai vezetőkkel is. A vezető pozíciók a vizsgált régióban mind fizikailag, mind pedig szimbolikus síkon foglaltak, a helyi társadalmak ökonómiája szerint tulajdonképpen nincs szükség több elitre, ezért a jelzett réteg csak akkor juthat megerősített elitszerepbe, ha lefoglalja a pillanatnyilag mások által elfoglalt pozíciók egy részét. (A „telítettségnek”, e régióra jellemző kulturális

mintának a problémaköre szintén külön kezelendő kérdés.) A konfliktus természetét tekintve generációs jellegű, de nagy a valószínűsége annak, hogy nem egyetlen frontvonal mentén fog zajlani (nem valamiféle látványos generációs váltás lesz), hanem több, kisebb fronton, s a küzdelem tétje mindig csak egy-egy pozíció lesz. A pozíciószerezési igyekezet éppúgy jelent meggazdagodási igyekezetet mint szimbolikus vagy adminisztratív elitpozíciók megszerzésére irányuló törekvéseket. Ennek az elitrétegnek azért is van esélye a jövőre nézve, mert eltérően a többi típustól, a holnap betöltendő elitszerepet a maga összetettségében próbálja megszerezni (gazdasági, szimbolikus, adminisztrációs stb.), s a szélesebb társadalom a közeljövőben is várhatóan az ilyen komplexnek mutatózó elitszerepeket fogja a leginkább elitszerepnek tekinteni. A „specializált” elit ezzel szemben egyre inkább a státuszinkonzisztencia állapotába, s ezzel együtt az idegenszerűség állapotába jut (ez - mellel - szintén e régió fejletlenségét mutatja).

Vállalkozó fiatalok

1. Ebbe a típusba az egyéni vállalkozást beindító huszonévesek tartoznak. Nem nevezhetők még elitnek, s várhatóan csak kis részükből lesz majd helyi elit. Csak igen röviden beszélünk róluk, mint a pillanatnyi konjunktúra által kialakított rétegről.
2. Fiatalok lévén előtörténetük nincs. Közös jellemzőjük az, hogy induló tőkét biztosítani nem tudó, mobil családokból jönnek.
3. Nem indultak rögtön 1989 után, csak akkor, amikor látták, hogy egyesek milyen sikeresen vállalkoznak. A legkülönbélebb dolgokkal foglalkoznak, ami nagy haszonnal kecsegtet, és hamar véghez lehet vinni. A nagy fogásokat keresik, ezért területei, módszert gyorsan változtatnak. Mozgékonyak, sok energiával rendelkeznek, és nem riadnak vissza sem a szokatlan ötletektől, sem a nagy kockázattól, sem pedig a kétes helyzetektől. Valószínű, hogy amennyiben volna gazdasági információs hálózat, lennének üzlethálózatok, piacokat ellenőrző nagyobb szervezetek, akkor szóhoz sem jutnának. A kaotikus gazdasági helyzetben (ahol például sohasem lehet tudni, hogy miből lesz holnap hiány, milyen szigorító vagy megengedő intézkedést hoznak holnap, s a kiskapuk megtalálása mindenkinek az ügyességére van bízva) viszont találnak működési területeket. Sokat utaznak, adnak a fellépésre, kihasználják a kapcsolattartás műszaki eszközeit, megkeresik a pénzforgatás legcélszerűbb (hivatalos eszem hivatalos) módozatait. Saját birodalmat nem építenek, ma itt vannak,

holnap minden bizonnyal másutt. Gondolkodásban, viselkedésben, gazdasági magatartásban bizonyos értelemben egy szélsőséges típust jelenítenek meg. Életvezetésük sok vonatkozásban (megjelenés, fogyasztás) a formálódó elithez kapcsolja őket. Pozíciószerezésre nem törekednek, varázsszavuk az „üzlet”.

4. Rendkívül mobil életvezetésük miatt statisztikai gyakoriságukat nem lehet megadni. Vállalkozásaikat néha szüneteltetik, máskor gyorsan megváltoztatják vagy áttelepítik. Városonként átlagban 20-30 ilyen fiatal vállalkozó biztosan van.

5. A fentebb elmondottak alapján nyilvánvaló, hogy ennek az „üzletre” specializált rétegnek elismert elitszerepe nincsen. Gazdasági súlyuk nem igazán átlátható, valamiféle kapcsolatban a műszaki értelmiségiekből verbuválódott vállalkozói réteggel vannak.

6. Mivel ez a réteg a lassú és következetes építkezés elvét nem hajlandó követni, vagy bejön nekik a nagy üzlet, vagy nem. Életkori és alkati sajátosságaik ezután is a nagy fogás keresésére fogják ösztönözni őket. A folytonos keresést biztosító anyagi háttérrel megteremtették, de a nagy sikerre kevés az esély. Nem átlátható, hogy milyen tudást halmoztak fel (csak a balkáni ügyintézés magaskolóját járták ki, vagy esetleg megtanulták a birodalomépítés alapvető technikáit is?), ezért jövőbeli szerepüket nem tudjuk pontosan megítélni. Valószínűnek tartjuk, hogy erőteljesebb privatizáció esetén a más elitrétegek által építendő szervezetekben tesznek majd sikeres alkalmazottak.

7. Ennek a rétegnek a kialakulására minden bizonnyal hatást gyakorolt az 1990-ben begyűrűzött kalózkereskedési hullám (ez külföldi szerencselovagok működését jelenti, akik addig maradtak, amíg a többszörös profitszerzés lehetősége fennállt). E réteg felbukkanása igen markánsan jelzi egy olyan habitus kezdeti térhódítását, amely ennek a régióknak a mentalitásától idegen. Működésük a régió számára tulajdonképpen „leckét” jelent, érzékeltetve, hogy ilyen is van. Ha a jelenlegi centralizációs tendenciáik megmaradnak, akkor ez a réteg fokozatosan egyre „feketebb”, ezzel együtt egyre erősebb lesz.

Városi kísérletezők

Kevesebbet kell írunk róluk, mint falusi társaikról, mert ez a réteg a városi társadalom szemében nem számít elitnek. Esetükben a hétpontos tagolást is indokolatlannak tartjuk. Minden korosztályból minden rétegből találunk kísérletezőket. Olyan családokat, amelyek egyfajta jövedelemkiegészítésként vállalkozásba fognak, de ez semmivel sem több, mint amit Magyarországon második gazdaságnak neveztek. Munkaidőt, energiát, eszközöket stb. részben az állami munkahelytől, részben természetesen a családtól vonnak el.

Folyamatosan indulnak be és szűnnek meg a kft-k, családi vállalkozások, majd működési területet változtatnak. Tulajdonképpen egyfajta helykeresést jelenítenek meg azok részéről, akik akár mentális okok, akár képzettségi hiányok, akár a szerény anyagi háttér okán nem állhatnak rá igazán valamire. Egy-egy városban számuk száz-kétszáz is lehet, s ez a szám még mindig növekedik. Bevallott céljuk a jövedelemkiegészítés, legfeljebb titokban reménykednek abban, hogy meggazdagodnak. Vállalkozási szerkezeteik törekenyek, kísérleti jellegűek, kimondottan csak az egyéni munkán alapulnak, nagy mértékben ki vannak szolgáltatva a jogszabályozási, ellenőrzési rendszer változásainak.

A formálódó elitréteg szempontjából azért érdemelnek figyelmet, mert gyerekeik részben a vállalkozói tevékenység, részben pedig a biztosabb anyagi háttér hallgatolagos nyomására (mindkettő inkább igény, mint valóság, de ez nem csökkenti e két tényező szocializációs szerepét!) már olyan gondolkodásmódot, magatartásmintát sajátítanak el, amely ebben a régióban újak számít, s amelyet eddig csak az igen kevés számú, ilyen hagyománnyal rendelkező családokban felnövő gyerekek szerezhettek meg. Ezekben az elsőgenerációs városi családokban a gyerekek tulajdonképpen mintegy továbbviszik a nyolcvanas években megtorpant mobilitást, legalábbis az aspirációk szintjén. S ez fontos dolog, mert az igen rövid távon beinduló menedzser- és vállalkozásképzési szerkezetekben sok a szabad hely, s ezeket a helyeket várhatóan a jelzett kísérletező családoknak a gyerekei fogják betölteni. Az első hullámban tanulókból pedig több mint bizonyosan elit lesz, olyan nagy ezen a téren a hiány. A kísérletező szülők nem kívánnak maguknak elitszerepeket, gyerekeiket a mobilitásra fogják biztatni, s a régió társadalmi konjunktúrája a tanulást vállalók első hullámát az elitszerepek fele tereli (ez a helyzet hasonló az ötvenes évekhez, csak akkor a humán elitet termelte ki a társadalmi konjunktúra hasonló módon).

Itt egy érdekes paradoxon működik (illetve fog működni): az első

három kategóriához tartozó családokban a szülők az elitszerep megszerzésére vagy megtartására törekednek, s a gyerekeiket inkább elindítják az elitpályán, mintsem tanulásra készítetnék. A kísérletező családokban a szülők lemondanak a további mobilitásról, anyagiak hiányában nem tudják vállalkozásokkal elindítani, ezért a tanulás (a folytatás) fele irányítják gyerekeiket. A társadalmi konjunktúra pedig az öt-tíz éven belül esedékes átfogó elitszerep révén elitszerepekbe helyezi őket.

Néhány összefoglaló megjegyzés

Talán a fenti jelenségvázlat tálalásmódja mutatja a legjobban, hogy ebben a témakörben mennyire szükség volna az egyes résztémák szisztematikus elemzésére. A Székelyföld kvázi-archaikus társadalma a tagolódás olyan fázisában van, ahol a gazdasági folyamatok és a mentális jellegű kulturális minták, a kívülről jövő, véletlenszerűnek mutatkozó hatások és a belső magátólértetődések keverednek egymással. A fenti vázlathoz hasonló számbavételek ezért nem következtetések levonására, hanem biztosnak mutatkozó megközelítési pontok rögzítésére ösztönöznek. Ez a munka nyilván egy másik tanulmánykísérletet jelentene, ezért itt csak röviden utalunk az általunk legfontosabbnak tartott mozzanatokra.

A vizsgált régióknak az elitszerkezete olyan mentális sémákon alapul, amelyet az újonnan megjelent gazdasági elit még nem tudott érdemben befolyásolni. A közvélemény az új gazdasági elitnek csak kis részét fogadja el elitként, s azt is az ismert mentális sémákba igyekszik behelyezni. Az új gazdasági elit érzékeli az „idegenséget”, s nem törekszik arra, hogy gazdasági hatalmának valamiféle átkonvertálása révén jelentős közéleti szerepre tegyen szert. Elsősorban az egyéni gazdálkodásra koncentrál, s működésével mintegy „helyet csinál” annak a társadalmi szerepnek, amely eddig gyakorlatilag nem létezett: a saját társadalomból kinövő, a saját társadalomhoz tartozó gazdasági elitnek. Mint ilyen, ez az elitréteg tulajdonképpen egyfajta átmeneti elitréteg. Ha nem történik gyors és erőteljes külső beavatkozás (nagyobb állami befektetés, külföldi tőke megjelenése, új képzési szerkezet beindítása), akkor e réteg lassan, és személyenként fog kicserélődni. Döntően a szocialista világ neveltje, s ezért kezdeményezésben, erőforráskutatásban, birodalomépítésben, stratégiatervezésben mindig gyenge marad, már csak azért is, mert keveset hajlandó tanulni. Ezért stagnálás vagy lassú változás esetén a humán elit vezető szerepe (illetve a humán elit szerepkörét megtanuló nem humán képzettségű, közéleti szerepet vállaló elit

centrális szerepe) a régióban még fontos marad. Természetesen bármilyen gyors változás felborítja az itt vázolt forgatókönyvet hiszen a régióban nem igazi változás történt 1989 után, hanem csak egy viszonylag bátrabb nyitás. A lényeges változás formáinak következményeinek mérlegelése témánktól igencsak messzire vezetne.' Csak remélni merjük, hogy ennek az igen bonyolult jelenségkörnek a felvázolása, ha csak egy szemszögből is, értelmezhető képet nyújt a Székelyföld társadalmáról.

Csíkszereda, 1993. szeptember-november