

Tóth Lilla

## A bizalom szerepe a helyi gazdasági kapcsolatokban

### Esettanulmány

PhD-hallgató, Budapesti Corvinus Egyetem, Szociológia és Szociálpolitika tanszék  
H-1093 Budapest, Fővám tér 8.; e-mail: lillatom@axelero.hu

A bizalom az utóbbi évtizedekben elemzett és kutatott jelenség, a szociológia területén az utóbbi években megjelent munkák is jelzik a növekvő érdeklődést (Gambetta 1988; Giddens 1990; Sztompka 1999; Misztal 1996; Fukuyama 1997; Lane–Bachmann 2000).

A bizalom jelentőségét növelik azok a kihívások amelyekkel a gazdasági élet szereplői a folyamatosan globalizálódó üzleti környezetben szembesülnek (Lane 2000). A minőségi elvárások, a termékek változékonysága, a folyamatos innováció a gyártmányfejlesztésben, az árverseny, és az új technológiák megnövekedett költségei mellett a cserekapcsolatok számának növekedése és ezek sokfélesége valamint az üzleti környezet komplexitása is jellemzi az üzleti környezetet.

A kihívásoknak való megfelelés érdekében a cégek szervezeti innovációkat vezettek be a cégeken belül, illetve a más cégekkel való kapcsolataikban. Az utóbbiakra példa a szoros szerződéses kapcsolat, a stratégiai szövetség, és a horizontális kooperáció az ipari körzetekben. A szervezeteken belül a hálózatok, a félig autonóm munkacsoportok, és a reciprocitás a felelősség szervezeti decentralizációjának formái. Ezekben a bizalom egy fontos koordinációs mechanizmus, amire egyre inkább úgy tekintenek, mint a kiváló teljesítmény és a versenyben elért sikerek előfeltételére az új üzleti környezetben. A bizalom a piac és a hierarchia mellett létező harmadik koordinációs formához, a hálózatokhoz kötődik leginkább.

Az intenzív verseny és a egyre inkább globalizálódó környezet sokkal nehezebbé teszi a bizalom építését és megőrzését a szervezeteken belül és a szervezetek között, valamint nagyon kockázatosná teszi a bizalomba történő beruházásokat.

A cégek közötti új kötelékek és az állandó újjászervezések a szervezeteken belül megzavarják a közös háttérelvárások megszilárdulását így gyengítik a meglévő bizalmi kapcsolatokat. A országhatárokon átívelő kapcsolatok esetében, ahol a közös háttér-feltételezések nem vehetők biztosra különösen hangsúlyos a bizonytalanság és a kockázat kérdése.

### **A bizalom forrása és funkciója, a kockázat és a bizalom kapcsolata**

A közgazdasági, a társadalom- és szervezetelméletekben használt, bizalomra vonatkozó fogalmak a következő közös feltevésekkel élnek:

1. A bizalmi viszony szereplőinek [*trustor* és *trustee*] interdependenciája. A megbízhatósággal kapcsolatos elvárásoknak csak akkor van jelentősége, ha az egyén cselek-

vése a vele kapcsolatban lévő másik cselekvésétől vagy együttműködésétől függ (Luhman 1979; Dasgupta 1988). Társas kapcsolatokon kívül az egyéneknek nem lenne szükségük bizalomra.

2. A bizalom módot ad arra, hogy a cserekapcsolatokat jellemző bizonytalansággal és kockázattal megküzdjünk. A közgazdasági eméletben a kockázat azért merül fel, mert a bizalmat tanúsító viselkedés annak teszi ki a cselekvőt, hogy partnere opportunistán módon fog viselkedni. A szociológiai elmélet alkotói azokat a feltételeket világítják meg amelyek teret nyújtanak az oportunizmusnak a cserekapcsolatokban.

A bizonytalanság és a kockázat a társadalmi kapcsolatok inherens sajátossága, az idő és az információ problémája miatt. Egy társadalmi cserekapcsolatban egy bizonyos cselekvésre adott válasz általában időben később történik, ez okozza az információs problémát, nincs információnk azzal kapcsolatban, hogy a másik, hogy fog reagálni. Ez a helyzet egy kockázatos előzetes elköteleződést kíván a cselekvők egyikének részéről (Simmel 1978; Luhmann 1979).

3. A harmadik általános feltételezés, hogy a sebezhetőséget, ami a kockázat elfogadásából fakad nem fogja kihasználni a kapcsolat másik tagja. Nem él vissza partnere sebezhetőségével, nem tanúsít opportunistá viselkedést.

Gambetta (1988) szerint amikor az egyik szereplő bízik a másikban akkor az a szubjektív valószínűségi szint amit ahhoz rendel, hogy a másik szereplő jövőbeni viselkedése számára hasznos, vagy legalábbis nem hátrányos kellően magas ahhoz, hogy a vele való kooperációt válassza. Gambetta a bizalmat ezzel a szubjektív valószínűséggel definiálja.

Ugyanakkor azt is feltételezzük, hogy a másik fél rendelkezik akkora szabadsággal, hogy ne feleljen meg az egyik fél vele szemben megfogalmazott várakozásainak. Ha a cselekvési lehetőségek szigorúan korlátozottak a bizalom szerepe csökken. A bizalom ebben a megközelítésben a mások szabadságával való megbirkózás eszköze (Luhmann 1979 idézi Gambetta 1988).

Luhmann elméletében a bizalom az interakciós rendszer komplexitását csökkentő eszköz. A komplexitás csökkentése a másik jövőbeni viselkedésére vonatkozó feltételezések körének szűkítésével történik. Akikben bízunk azok esetében bizonyos viselkedéseket kizárunk a lehetséges vagy valószínű alternatívák köréből (Luhmann 1979 idézi Lane 2000).

A téma kutatóinak és teoretikusainak különböző elképzelései vannak arra vonatkozóan, hogy a bizalom alapját miben jelölik meg, ez lehet a racionális kalkuláció és/vagy közös értékek és normák.

A racionális választás elméletének korlátainak felismerése ösztönözte Elstert (Elster 1989 idézi: Misztal 1996), hogy kiegészítse azt a társadalmi normák elemzésével, azaz a megállapítással, hogy a normák adják a cselekvés motivációjának forrását és hogy ezek nem egyszerűsíthetők racionalitásra. Elster elismeri, hogy a legtöbb olyan viselkedés amit morális viselkedésnek hívunk többet jelent mint az önérdék érvényesítése és ezek a normák, amelyek segítik a társadalom megszilárdulását nem magyarázhatók pusztán az eredmény orientált racionalitással. Az önérdék és a normatív elköteleződés (például, a bizalom és a hitelesség), ami meghatározza az emberi cselekvést, hozzájárul a társadalmi stabilitáshoz és a kooperációhoz.

A legtöbb viselkedés meghatározásában mind a racionalitás mind a szociális normák részt vesznek. Az irigység az önérdék, a becsületkódex, vagy az arra való képesség,

hogy hiteles fenyegetést, vagy ígéretet tegyünk olyan motivációkra, amelyek a „társadalom cementjét” adják, és amelyek nélkül káosz és anarchia uralkodna. A bizalom, társadalmi kenőanyag, amely serkenti a kooperációt szoros kapcsolatban áll a hitelesség fogalmával, amely – azzal, hogy növeli fenyegetések és ígérek bevéltásának valószínűségét – serkenti a kooperációt, de az erőszakot is. Ezért a hitelesség kétértelműbb fogalom, mint a bizalom, amelyik kívánatosabb minden szinten mivel nem szít erőszakot pusztán a kooperációt táplálja.

Elster a bizalom két típusát tárgyalja, az első a hiteles ígéretekkel azonos, míg a másik egy szélesebb értelemben vett bizalom fogalmat vezet be, amely a bizalmat egy becsületkódex részének tekinti. A második perspektívából a bizalom olyan hit, amely arra vonatkozik, hogy a másik fél becsületesen fog cselekedni még olyan előre nem látható körülmények között is, amelyet a szerződés vagy ígéretek nem fednek le. Azonban az olyan körülmények között, amelyben a hosszú távú önérdék érvényesül, a hitelesség és a bizalom ugyanazzal az eredménnyel járhat. Bár a bizalom mint becsületkódex nem olyan könnyen fordul elő idegenek között mint a hitelesség, az ismétlődő játszmákban vagy hosszú időtartamú kapcsolat esetén a következményeiket tekintve hasonlóak. A modern világgazdaságban a társadalmi és technológiai változások aláásták azt a képességünket, hogy hiteles fenyegetéseket tegyünk, ilyen módon társadalmainkat „biztonságosabbá és sivárabbá” tették, mint amilyenek a múlt társadalmi voltak. Biztonságosabb mert kevesebb fenyegetést teszünk és váltunk be, de sivárabb is, mert kevesebb ígéretet teszünk és váltunk be. Az emberek kevésbé erőszakosak, de kevésbé segítőkészek és kooperatívak is. A modern társadalmak társadalmi és földrajzi mobilitása erodálja a bizalmat és a hitelességet azzal, hogy aláássa a szolidaritás kötelekeit és csökkenti a hosszú távú önérdék hatását, mivel a domináns interakciós forma egyre inkább az egyszeri, mulékony inetrakció lesz az állandó változás körülményei között. Elster egy bizalomtakarékos stratégiát javasol. Azzal érvel, hogy kevésbé kockázatos és költséges az, ha a kooperációra koncentrálunk, mint a bizalomra. Anélkül, hogy becslésekkel élénk az előzetes bizalom szintjének megfelelésége vonatkozásában inkább a kooperáció feltételeit kellene előmozdítani, elsősorban a kényszerek és az érdekek figyelembevételével. Elster bizalomtakarékos stratégiája a bizalmat egy jó gazdasági rendszer mellékterméknek tekinti, de olyan mellékterméknek, amelyre támaszkodni túlságosan kockázatos. Gambetta (1988) a bizalmat a kooperáció előfeltételének tartja, ha partner bizalomra méltó, akkor megfontolásra kerül a vele való kooperáció.

Akerlof (1984) a cserekapcsolatokat jellemző bizonytalanság elemzése kapcsán veti fel a bizalom kérdését. A valószínű helyzetekben az elérhető információ soha nem teljes és mindig költsége van. Az egyének előrejelzéseket tesznek a gazdaság egészének és a benne szereplő egyéneknek a viselkedésére vonatkozóan. Ezeket a becsléseket korlátolt számú könnyen megfigyelhető sajátosság (indikátor) alapján teszik. A piac termékeinek minőségével kapcsolatos bizonytalanságot illetve az eladó és a vásárló informáltságát jellemző asszimetriát az üzleti élet inherens sajátosságának tekinti Akerlof. A minőséggel kapcsolatos bizonytalanságot csökkentő intézmény lehet a garanciavállalás, a márkanév, a kereskedelmi láncok, vagy valamely tevékenység engedélyhez kötöttsége. Azonban az informális íratlan garanciák is szükségesek, ezek hiánya vagy bizonytalansága aláássa az üzleti életet.

A tranzakciós költségek elmélete szerint a tranzakciók szükségessége a koordináció intézményeinek megjelenésével járt. Ezek az intézmények a piac és a szervezetek. Piac esetén az ár az információ hordozója, a szervezetek létrejöttét jelentős részben éppen az információs problémák megoldása indokolja. Coase fogalmazta meg elsőként, hogy nem csak maga a termelés, hanem az ennek során megvalósuló cserék, tranzakciók is költségesek. A költségeknek két fontos összetevője van: Az árakról szóló információ megszerzésének és kiértékelésének költsége, és a tranzakcióban részt vevő másik partnerrel való megállapodás (szerződés-kötés) költsége. A szervezetek bizonyos csereaktusokat a piacon kívül hosszú távú keret-megállapodások alapján végeznek. Ezek a stabilizált, hierarchizált szervezetek addig terjednek (olyan mértékben veszik át a piac koordináló szerepét) amíg a szervezeten belüli megállapodások költsége kisebb a piaci megállapodások költségénél. A későbbi közgazdasági irodalom a bizalom jelentőségét a tranzakciós költségek csökkentésében látja, ha a partnerek bízhatnak egymásban nincs szükség a szerződés és ellenőrzés költséges eszközeire (Lane 2000).

Coleman (1998) a cselekvőket úgy tekinti, mint akik kiindulópontját azok az erőforrások képezik, amelyekkel valamilyen mértékben (vagy egészen) rendelkeznek és amelyekhez érdekek fűzik őket. A kialakuló, megszilárduló társadalmi viszonyok (hatalmi viszonyok, bizalmon alapuló viszonyok és a normák) az egyének erőforrásaiként is felfoghatók, ez az erőforrás nem létezik csak a személyek közötti viszonyokban. A társadalmi tőke mellett az egyén erőforrásait jelenti még az emberi tőke (emberi készségek, képességek, tudás, ami a személyben rejlik) és a rendelkezésére álló pénzügyi, anyagi tőke.

A társadalmi tőke Colemannél annak az erőforrásnak az értékét jelöli, amely az egyén által érdekérvényesítésben felhasználható vonása a társadalmi struktúrának.

A társadalmi tőke egyik formája a kötelezettségek és elvárások rendszere, ebben az esetben két döntő elem vizsgálható; a társadalmi környezet megbízhatóságának szintje és a fennálló kötelezettségek teljes mértéke. Minél megbízhatóbb a környezet, és minél magasabb a teljesítetlen kötelezettségek szintje, minél több a „bevéltatlan váltó” annál nagyobb a felhasználható társadalmi tőke.

A második társadalmi tőkeforma a társadalmi viszonyokban rejlő információs potenciál, az információszerzés egyik gyakori módja a más célból ápolott társadalmi viszonyok kihasználása. A viszonyok „tőkeértékét” a rajtuk keresztül beszerezhető információk adják. A hatékony normák alkotják a társadalmi tőke harmadik formáját Coleman rendszerében. A társadalmi tőkét előmozdító társadalmi struktúra legfőbb sajátossága az, hogy zárt, ez azt jelenti, hogy a közösség egymással kapcsolatban lévő tagjai képesek hatékony szankciót alkalmazni a normasértőkkel szemben. Amennyiben a kapcsolathálók nem csak zártak, hanem jellemző rájuk a multiplexitás is, akkor a szankciók még hatékonyabbak, a normák még erősebbek, a társadalmi tőke nagyobb lehet. A normasértők többet kockáztatnak, elveszíthetik családi, vallási, egyéb közösségi kötelekeiket is. A társadalmi struktúrában a zártság biztosítja a megbízhatóságot, illetve a zárt struktúrában a megbízhatóság magától értetődő.

A kisajátítható társadalmi szervezetek szintén a társadalmi tőke egyik formáját jelentik, amelyek azáltal, hogy a szervezetet alkotó személyek több kontextusban is kapcsolatban állnak, lehetővé teszik, hogy az egyik viszonyban létrejött erőforrást a másik viszonyban is felhasználhassák. Ezek az erőforrások lehetnek információk, vagy kötelezettségek.

Fukuyama (1997) a bizalom forrásaként a közös értékeket és normákat jelöli meg, ezek alapján működik a rendezett, becsületes, kooperatív módon cselekvők közössége. Ebben a közösségben a bizalom, a Coleman-tól kölcsönzött kifejezés értelmében, társadalmi tőke.

Fukuyama Coleman megközelítésmódját használva mutatta be, hogy a bizalom hiánya, „a társulási készség alacsony foka” egy társadalomban gátja lehet a professzionális nagy szervezetek létrejöttének, a gazdasági hatékonyságnak, fejlődésnek.

A társulási készség (az egymással rokonságban nem állók között) ill. az abban megnyilvánuló magasabb fokú bizalom jellemzi az olyan országokat mint Amerika, Japán és Németország, itt fejlődtek ki először a nagy, modern, racionálisan szervezett, professzionálisan vezetett nagyvállalatok. A latin katolikus és a kínai társadalmakban a nem családi jellegű nagy gazdasági egységek léte az állam szerepétől vagy külföldi beruházóktól függött. Sabel (1992) is a közös háttér jelentőségére hívja fel a figyelmet a bizalmi kapcsolatokban. A közel azonos méretű cégek regionális hálózatai esetében a szervezetek közötti bizalom a hálózat kis méretéből adódik. A méretből következik a kommunikáció intenzitásának foka, a közösen osztott értelmezési sémák és normák, amelyek a helyi kötelékeken alapszanak, és a hálózat működésének szorossága. Sabel (1994) szerint a bizalom vagy spontán alakul ki, vagy sehogyan sem. Hatásai: csökkenti a tranzakciós költségeket, növeli a beruházás hasznát és a gyors innovációt és tanulást is elősegíti a bizalmi kapcsolatokban levő szervezeteknél. A bizalom különböző formáit és azok megjelenésének feltételeit elemezte Zucker (1986). Ő a bizalom-előállítás három típusát írta le:

- Folyamat alapú: ahol a bizalom a múlthoz vagy az elvárt cseréhez kötött ügy, mint a reputáció vagy az ajándékcseré esetében.
- Tulajdonság alapú: ahol a bizalom személyhez kötött és olyan tulajdonságoktól függ, mint a közös családi háttér, vallás vagy az etnikum. Alapja a társadalmi hasonlóság, a partnerek ugyanahhoz a társadalmi csoporthoz, közösséghez tartoznak.
- Intézményi alapú: ahol a bizalom formális társadalmi struktúrákhoz kötött. Ebben az esetben a bizalom megléte vagy hiánya egyéni vagy cég specifikus sajátosságoktól függ. Egyénhez kötött például a könyvelői bizonyítvány megléte. Céghöz kötött sajátosság például a letéti számla használata.

A bizalom előállítására, „gyártására” szolgáló intézmények akkor jelennek meg, amikor a bizalom korábbi formái – a folyamat alapú és a tulajdonság alapú – megbomlanak. A bizalom evolúciójában megjelenő új formális struktúrák arra hivatottak, hogy bizalmat termeljenek a cégeken belül és a cégek között, pótolva, illetve kiegészítve a megbomlott bizalmi formák működését.

Zucker a folyamat alapú bizalom felbomlását az Egyesült Államok példáján mutatja be az 1800-as évek közepétől az 1900-as évek elejéig terjedő időszak alapján. A folyamat alapú bizalom feltételeit a nagyarányú bevándorlás, a belső vándorlás és az üzleti vállalkozások instabilitása gyengítette, illetve szüntette meg. Ezt a fajta bizalomtermelést egészítette ki, vagy helyettesítette az ebben az időszakban fejlődésnek indult intézményi alapú bizalom. Az intézményi alapú bizalom ill. a bizalomtermelő intézmények megjelenésének feltétele a gazdasági cserék távolságának, hatókörének megnövekedése: Csere a csoporthatárokon keresztül (szociális távolság), csere földrajzi távolságokon keresztül (téri távolság), olyan csere, amelynek más cserékkel összefüggő,

azoktól nem leválasztható elemei vannak, tehát egy elem megbomlása hatással van a más elemeket érintő tranzakciókra a sorban (idői távolság).

Zucker nem tér ki a bizalomtermelő intézményekkel kapcsolatos bizalom kérdésére. Ha ezek az intézmények nem vagy rosszul funkcionálnak az evolúciós tendenciákkal ellentétes folyamatokat indíthatnak el.

Giddens (1990) a modern társadalom jellegzetességeinek kialakulását a tér-idő szétválasztására irányuló, és a kiágyazódást – az egyéneknek a helyi interaktív társadalmi viszonyoktól való elszakadását – szolgáló mechanizmusoknak tulajdonítja. Az egyik ilyen általa elemzett mechanizmus a pénz, a másik a szakértői rendszerek. Mindkét esetben megnő a bizalom jelentősége, ebben az esetben a bizalom nem interperszonális, hanem absztrakt jelenség, térben, időben távoli, az egyén által nem ismert dolgokra és személyekre vonatkozik. Ennyiben Giddens bizalommal kapcsolatos gondolatai kapcsolódnak Zucker elképzeléseihez. A távolságok bármilyen minőségben (társadalmi, földrajzi, idői) vett növekedése – a kiágyazódás, közvetítő mechanizmusok megjelenésével jár együtt. Azt, hogy a bizalom termelésére (pótlandó ill. kiegészítendő a hagyományos, beágyazott viszonyokra jellemző bizalmat) az intézmények milyen konkrét formái jöttek létre, és ezek létrejöttét milyen társadalmi jelenségek befolyásolták, Zucker foglalta össze részletesen.

Az Egyesült Államok ipara kialakulásának korai szakaszában a következő bizalomtermelő struktúrák voltak jelentősek: a racionális bürokratikus szervezetek terjedése, a professzionális/szakmai bizonyítványok megjelenése, a szolgáltatási szektor kifejlődése – beleértve a pénzügyi közvetítőket és a kormányt valamint általában a szabályozás és törvényhozás szerepének növekedése. Mindezek az intézmények „biztosították” a résztvevőket, arról, hogy a tranzakciókban elvárásaik teljesülni fognak. Arra nem tér ki a szerző, hogy ezen intézmények megbízhatósága is változhat koronként, régióként, a hagyományoktól vagy társadalmi berendezkedéstől függően. A kérdés ezekben az esetekben az, hogy a garanciát adó intézmény mögött milyen tényleges legitim vagy illegitim erő áll amely szükség esetén hatékonyan képes szankcionálni a bizalommal visszaélőket (Dasgupta 1988: 49–73).

A bizalmat a szerző elvárások sorozataként definiálta, amely elvárásokat osztják mindazok, akik egy cserében részt vesznek. A bizalom direkt formában nehezen mérhető, ezért az egyének és cégek indirekt módszerekkel becsülik a bizalom meglétét vagy hiányát. Az, hogy mit használnak indikátorként, függ a bizalom előállításának módjától; a folyamat alapú bizalom a megtörtént cserékhez kötődik, és az ezen cserék során szerzett reputációval mérhető. A cserepartner tulajdonságain alapuló bizalom a partner családi hátterén vagy etnikai hovatartozásán alapul. Az intézményi garanciákon alapuló bizalom mérhető a szakmai bizonyítványokkal (egyénnel kötött forma) vagy a letéti bankszámla kivonatán szereplő összeggel (céghez kötött forma).

Ahogy megbomlottak az elsődleges bizalomforrások (a kiágyazódás miatt sem a reputációra sem a személyes tulajdonságokra nem lehetett alapozni, sem a bizalomkeltés sem a bizalom odaítélése terén, – bár ezek között a szerző nem tesz különbséget) a bizalom hiánya piacot teremtett amelyen a bizalom iránti szükséglet kielégítésére megjelentek a fenti intézmények és az áruvá lett bizalom termelésével egyidőben alapvetően meghatározták a gazdaság struktúráját.

Zucker a folyamat és személyes tulajdonság alapú bizalom megbomlását a kulturális heterogenitásnak tulajdonítja, amely a nagyarányú bevándorlás és a belső vándorlás

következtében állt elő. A heterogén kulturális háttér nem tette lehetővé a bizalmat alkotó elsődleges háttérelvárások fenntartását, az értékek, a mindennapi szokások folytatását, és néhány esetben még az alapvető szimbólumok és a nyelv sem volt közös. Ezenkívül az új vállalkozások törekénysége, nagyon magas bukási aránya is gyengítette a bizalmat. A természetesnek tekintett társas világ megszűnt és ezzel aláásta a bizalom interperszonális alapját.

Zucker Durkheimnek a kollektív tudatra ill. mechanikus szolidaritásra vonatkozó gondolataira reflektál, amikor, Garfinkel (1963) nyomán a tranzakciókban résztvevők által osztott közös háttérelvárásokat jellemzi. Amennyiben ezek fennállnak nem szükségesek speciális bizalomtermelő intézmények.

Ha a „természetes” – interperszonális (folyamat vagy tulajdonság alapú) bizalom hiányzik és hiányt pótló bizalomtermelő intézmények nincsenek vagy maguk is megbízhatatlanok, akkor a tranzakciók elmaradhatnak, cserekapcsolatok nem jönnek létre, mert a résztvevők nem vállalják a kapcsolat kockázatát. Az ilyen módon meg nem történt tranzakciók potenciális résztvevői kognitív disszonanciájukat (amit a kapcsolatból származó esetleges haszon elmaradása miatt élnek át) általában racionalizálással csökkentik. Az ilyen önigazolások jövőbeni következménye a bizalom további csökkenése. Természetesen az egyén nemcsak racionalizáló, hanem esetenként racionális lény is, ha kalkulál, és módszeresen számba veszi a várható költségeket és hasznokat, számolva azok valószínűségével is, akkor a játékelméleti modellek alapján megjósolható módon viselkedhet bizalmat előlegezve bizonyos kapcsolatokban. Ha nem modellekben, hanem valóságos szereplőkben gondolkodunk, akkor azt találjuk, hogy az – Előlegezzek-e bizalmat vagy sem? – típusú dilemmákat gyakran a racionális gondolkodás szabályait megszegve döntjük el.

A bizalmi helyzetekben történő viselkedés leírására Mari Sako (2000) bizalomtípológiája nyújt egy jól operacionalizálható megközelítést. Sako meghatározásában a bizalom az egyik üzleti partnernek a másikkal kapcsolatos azon várakozása, hogy az kiszámítható és kölcsönösen elfogadható módon fog viselkedni.

A piaci koordinációs viszonyok két típusát, a távolságtartó szerződéses viszonyt és az elköteleződésen alapuló viszonyt különbözteti meg. Az első esetén a gyártók és vevők írásos szerződést készítenek és írnak alá, mielőtt bármit tennének, a második esetben, a „kölcsonös bizalmon alapuló viszonyrendszerbe ágyazott” kapcsolat esetén a gyártást, szolgáltatást azelőtt kezdik el, hogy az írásos szerződést megkötnék.

A kapcsolatok két ideáltípusát elsősorban az határozza meg, hogy milyen típusú bizalom meglétét feltételezzük, illetve a különböző típusú bizalmak milyen arányban lelhetők fel a kapcsolatban. A modell a bizalom három típusával számol:

*A szerződéses bizalom – contractual trust:* a tisztesség és az ígéretek megtartásának közösen osztott normáján alapul; az egyik szerződő fél azon várakozása, hogy a másik fél az ígéreteit betartja.

*A hozzáértésbe vetett bizalom – competence trust:* az üzleti partner arra vonatkozó várakozása, hogy a másik fél rendelkezik a vállalt feladat teljesítéséhez szükséges technikai és menedzseri kompetenciával.

Ezen fenti két bizalom forma mindegyike egyformán nélkülözhetetlen mindenfajta üzleti kapcsolat zökkenőmentes működéséhez.

A harmadik bizalom típus a *goodwill bizalom – open commitments*: az egymással szembeni nem specifikus kötelezettségek kölcsönös elvárása. Goodwill bizalom akkor alakul ki, ha a felek között egyetértés van a „fair” magatartás elveire vonatkozóan.

A távolságtartó és az elköteleződésen alapuló viszony a goodwill bizalom alapján különíthető el. Mind a szerződéses, mind a goodwill bizalom az opportunistá viselkedés hiányát implikálja. Az, hogy az egyes esetekben mi számít opportunizmusnak, különbözteti meg a két bizalmi típust egymástól. Például technológiai információ visszatartása mindenképpen opportunizmus a goodwill bizalom esetén, de nem az a szerződéses bizalomnál, ha ebben előzetesen nem egyeztek meg.

### 1. táblázat

#### Távolságtartó szerződéses és elköteleződésen alapuló viszonyok összehasonlítása

|   | Távolságtartó szerződéses viszony | Elköteleződésen alapuló viszony |
|---|-----------------------------------|---------------------------------|
| Szerződéses bizalom   | Van                               | Van                             |
| Hozzáértésbe vetett bizalom   | Van                               | Van                             |
| Goodwill bizalom  | Nincs                             | Van                             |
| Szerződés megkötése előtt   | Nem dolgozik                      | Dolgozik                        |
| Időtáv  | Rövidebb                          | Hosszabb                        |
| Az írásos szerződés kapcsolatban betöltött szerepe                            | Nagyobb                           | Kisebb                          |
| Az információ, a <i>know-how</i> és a kockázatok partnerek közötti megosztása | Nem jellemző                      | Jellemző                        |
| Tranzakciós függés  | Kisebb                            | Nagyobb                         |

### A bizalomhiány tünetei a gazdaságban

Az alábbiakban a gazdasági környezet azon sajátosságait mutatom be, amely sajátosságok jelentősen befolyásolják az általam vizsgált kisvállalkozói kör tagjainak viselkedését.

A gazdaságban szaporodó deviáns jelenségek egyrészt indikátorai, másrészt további forrásai a bizalom csökkenésének. Ilyen jelenség – sok tovagyrúzó hatással – a fizetési fegyelem hiánya és a korrupció. Ezekkel a problémákkal ma minden vállalkozásban szembe kell nézni.

A *Transparency International* index a különböző országok gazdaságának „áttetszőségét”, az üzleti élet nyilvánosságát jelző index. Az éves jelentés a kilencvenes évek közepén Magyarországot a korrupció által leginkább sújtott harmadban helyezte el. Azóta a jelentés szerinti helyzet némi javulást mutat, de ez a korrupció esetében kevés gyakorlati jelentőséggel bír, mert a dolog természetéből adódóan a korrupcióban résztvevők mindegyikének az az érdeke, hogy a korrump tevékenységre soha ne derüljön fény. Így nem csoda, hogy a bűnügyi statisztikákban ezen cselekmények száma mindig is alacsony volt és csökkenő tendenciát mutat. (Gombár et al. 1998).

A jelenség egészen vállalkozóközeli problémát jelent, praktikusán azt, hogy ebben a gazdasági környezetben kell boldogulnia a vállalkozóknak is, és meg kell tanulniuk, ha eddig nem tették, hogy – ha a célracionális gazdasági tevékenységet vesszük – ho-



gyan bánjanak ezzel az eszközzel. Annak ellenére, hogy módszertanilag nagyon nehéz a korrupciót kutatni és többnyire csak véleménykérdésekre kapunk választ (Vásárhelyi 1998), ha ugyanazon a terepen vizsgálódunk és személyes jó kapcsolataink vannak, legalább a helyi szintű korrupciós ügyekre következtethetünk. Amennyiben kis és közepes méretű vállalkozások környezetében vizsgáljuk a korrupciót, kis és közepes méretű korrupciós ügyek megismerésére számíthatunk. A kis és közepes méretű vállalkozások számának növekedésében ugyanis sem a kedvező hitelek, sem a privatizáció nem játszott szerepet – az önállóak a vállalkozások alapításánál éppúgy, mint később, csak magukra számíthattak. (Kuczi-Lengyel 1996). A kisvállalkozások esetében is találunk „összefonódásokat”, politikai kapcsolat keresésére irányuló aktivitást, ismerik a minimum tíz százalékos törvényét, aki beviszi őket egy megrendelőhöz, ennyit kap a munka árából. Ismerik a (megvesztegetésre szánt) készpénz átadás elkerülésének sokféle módját is, festenek, építenek, szállítanak, befizetnek a megrendelő képviselőjének, a hatóság emberének, alkalmazzák azok családtagjait. A kisvállalkozók bizonyos köre számára a parlamenti választások éve egy gazdasági katasztrófával ér fel. „Emberek”, kapcsolataik az állami vagy önkormányzati beruházásokhoz ilyenkor cserélődnek, az újaknak vannak saját „tíz százalékosaik”, nagyon nehéz pusztán olyan érvekre hivatkozva, mint a minőség, vagy a határidők tartása, megtartani egy intézményi ügyfelet, ha ott a beruházási ügyek előadója cserélődött.

A pénzügyi fegyelem négy szabálya – a fizessen a vevő az áruért, az adós fizesse vissza az adósságát, az adófizető fizesse meg az adót, és a cég fedezze költségeit a bevételekből – nem érvényesül maradéktalanul. A törvényhozás többnyire rögzíti ezeket a szabályokat, de nem működik a törvények végrehajtása. A kényszerhitelezők évekig kell, hogy várjanak egy bírósági döntésre és, ha még valamikor a távoli jövőben hozzá is jutnak a pénzükhöz, annak reálértéke töredéke lesz az eredetileg perelt összegének (Kornai 1993).

Egy 1995-ben folytatott vizsgálatban (Kuczi-Lengyel 1996) a következő bizalomhiányra utaló tüneteket találták:

1. A mai magyar vállalkozók kevésbé bíznak a bankokban, mint az átlagnépesség – csupán 13 százalékuk vett fel hitelt a kérést megelőző két évben,
2. Az, hogy a partnerek nem tesznek eleget fizetési kötelezettségeiknek jellemző volt a társas vállalkozások 60, és az egyéni vállalkozók 38 százalékánál.
3. A vállalkozók több mint fele problematikusnak gondolja olyan munkások foglalkoztatását, akiket nem ismernek személyesen, közel felük szerint kockázatos a növekedés is.

A kisvállalkozások jellemzően nem vesznek fel hiteleket. Nem vesznek fel, mert nem is adnak nekik, nem akarják, mert nincs rá szükségük, bizonytalannak ítélik a vállalkozás jövőjét, és a habitusuk sem engedi. Ennek következtében a kisvállalkozások, ha mégis adósságuk van, egymásnak tartoznak, és/vagy magánszemélyeknek. A hitelek egy része kényszerhitel, a fővállalkozó nem tud fizetni az alvállalkozóknak, mert őt sem fizette ki a beruházó, de a beruházó arra hivatkozik, hogy neki is kintlévőségei vannak. Az ilyen hosszú kényszerhitelezési láncok végén mindig a legkisebb vállalkozások vannak, akik már csak a családtagokra, barátokra vagy egymásra számíthatnak. A zárt hálózatokból származó hitelek másik része tulajdonképpen közös kockázatvállalás, kockázatmegosztás. Amikor az egyik vállalkozó előre megegyezik a másikkal arról, hogy nem most fizeti ki a neki járó összeget, hanem majd, ha őt is kifizetik. Az

adósság visszafizetésére vonatkozó szabály tehát nem érvényesül, de az, hogy a cég bevételekből fedezze a költségeit, legalábbis közép és hosszú távon igen, ugyanis nincs más forrás.

A fenti szabályok közül az első, a vevő fizessen az áruért, azoknál a kisvállalkozásoknál működik, ahol a lakosságnak, magánszemélyeknek adnak el vagy szolgáltatnak. Minél szűkebb területre terjed ki a vállalkozás tevékenysége földrajzilag, minél inkább jellemző az adott területen a társadalmi struktúra zártsága, annál nagyobb a valószínűsége annak, hogy a vevő fizetni fog az áruért, és annál kisebb az esély arra, hogy az adófizető megfizeti az adót. A lakosságnak szolgáltatók bevételeik jelentős része (harmada, fele) után nem adóznak. Ez sok esetben a kinyilvánított és racionális indoka is annak, hogy nem szeretnék a vállalkozást növelni, ha kilépnek a lakossági ügyfélkörből, lehet, hogy nagyobb lesz a jövedelmük, de számlát kell adniuk és elveszítik, amit eddig az adófizetés elkerülésével nyertek. Ráadásul még azt is kockáztatják, hogy nem fogják kifizetni őket. A multinacionális cégek megjelenésével kapcsolatban volt egy olyan, ma már naivnak tűnő, váromlás, hogy a fenti szabályok tekintetében példamutató módon fognak viselkedni és ezzel új kultúra megteremtését támogatják, tisztább viszonyokat teremtenek. Sok vállalkozásnak vannak nagyon kellemetlen tapasztalatai a multinacionális ügyfelekkel. Az egyik ilyen tapasztalat, az, hogy a nagy cég külföldi, vagy magyar képviselője ugyanúgy lehet korrump, mint a helyi építésügyi hatóság, vagy a hazai bank előadója. A másik, hogy a szerződések mindig egyoldalúan kedveznek a nagy cégnek, általában nagyon sok idő elteltével, részletekben fizetnek, és általában az, hogy a munkadíj utolsó részletét minőségi kifogásokra hivatkozva soha nem is fizetik ki. A hazai vállalkozók természetesen hasznosítják ezt a tapasztalatot, és úgy kalkulálnak az árakkal, hogy előre számítanak arra, hogy az utolsó részletet soha nem fogják megkapni. Ha van fizetett emberük a megbízónál, akkor a helyzetük egy kicsit könnyebb, mert a hallgatólagos szerződés arról szól, hogy a tíz százalékért viszonzás-ként bizonyos minőségi elvárásokat nem fognak érvényesíteni a megbízó képviselői. A kisvállalkozók nem csak arra törekcsenek, hogy lehetőleg olyan embert alkalmazzanak, akit személyesen ismernek, (vagy, ha őt nem, legalább a családját), hanem arra is, hogy a megbízóikat, ügyfeleiket is ismerjék vagy, ha nem a megbízót „ajánlja” valaki. Az ajánlás részben garanciavállalást jelent arra, hogy a munkát ki fogják fizetni. Ez a jelenség nem új keletű a magyar építőipari vállalkozóknál, már a nyolcvanas években ismert volt, hogy magánérs építkezéseknél vállalkozót, szakiparost csak ismerősök hálózatán keresztül lehetett (Kunszabó 1983).

2003 nyarán egy több mint tíz éves múltra visszatekintő, vállalkozói terepvizsgálat újabb szakaszában huszonhét kisvállalkozóval készítettem mélyinterjúkat. Ezen beszélgetések során többek között a bizalom és a vállalkozói magatartás összefüggését, a bizalmi kapcsolatok gazdasági jelentőségét igyekeztem feltárni. A megkérdezettek ugyanazon település kis- és mikro-vállalkozásainak tulajdonosai, az ő „bizalmgazdálkodásuk” sajátosságait mutatom be az idézett interjúrészletekkel. A vállalkozók tevékenységének és társadalmi környezetének három vonatkozását fogom érinteni: az írásbeliség szerepét a vállalkozói szerződésekben, a hálózatok és a bizalom összefüggését és a vállalkozók bankokkal kapcsolatos attitűdjét.

## Helyszín

A vizsgálat terepe: Budapesttől ötven kilométer távolságra eső nemrégén várossá nyilvánított település a Dél-Pest megyei régióban. A lakónépesség száma az utóbbi tíz év során folyamatosan növekszik, jelenleg meghaladja a tizenegyezer főt.

A település fontos sajátossága, hogy 1945 után kimaradt – talán Budapest közelsége miatt is – a vidéki ipartelepítések közül. A helyi munkaalkalmak hiánya, a főváros közelsége és munkaerőpiaca, valamint az, hogy vasúti fővonal halad át a falu közepén megszokottá, a helyi köztudatban az élet velejárójává tette a napi ingázást.

A Pest Megyei Munkaügyi Központ adatai szerint itt a munkanélküliségi ráta az 1998-as 6 százalékról folyamatosan csökkent 2002 decemberéig, amikor 1,8 százalék volt.

A település legnagyobb foglalkoztatója egy hűtőház. 1981-ben hozták létre a környező gazdaságok, mezőgazdasági termelősövetkezetek a termelt gyümölcs tárolására. 1997-től több multinacionális cég tulajdonában volt már, pár éve a hűtőház egy volt vezetője vette meg, és családi vállalkozásként működteti. Az alkalmazottak száma meghaladja a kettőszázat, a hivatalosan vállalkozói státusban lévő, de kizárólagosan a hűtőháznak dolgozók számát csak becsülni lehet. A második legnagyobb alkalmazotti létszámmal működő cég egy volt téesz privatizációja következtében alakult. Európa legnagyobb csonthéjas gyümölcscsültvényén termelnek. Ugyanebbe a létszám-kategóriába (ötven és száz fő között) még egy cég tartozik, egy orvosi műszereket, németországi gyárnak összeszerelő üzem. Hét olyan vállalkozás van még a településen – egy kivételével kft. formában működnek –, ahol a foglalkoztatottak száma tíz és ötven fő között van. Az építési vállalkozásokban foglalkoztatottak száma összesen százötven-kétszáz fő között lehet, de ez a szám több ok miatt nem tekinthető hitelesnek, nagyon nagy a fluktuáció a foglalkoztatottak között, sok a vállalkozóként nyilvántartott és a feketén dolgozó, aki azért kapcsolatai révén akár számlát is tud adni.

A vállalkozás intenzitást jelző szám, az ezer lakosra jutó vállalkozások száma itt 2001-ben 66 volt, ugyanekkor a legmagasabb érték 122 volt, Budapesten, a legalacsonyabb pedig 53, Nógrád megyében.

2000-től kismértékben csökkent a vállalkozások száma, ezen belül az egyéni vállalkozásoké. Kifejezetten nőtt a bt.-k száma, és gyakorlatilag stagnált a kft.-ké.

## 2. táblázat

### A településen működő vállalkozások száma, vállalkozási formák szerint, 1996–2001

|                      | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|----------------------|------|------|------|------|------|------|
| Működő vállalkozások | 683  | 683  | 692  | 705  | 749  | 723  |
| Ebből:               |      |      |      |      |      |      |
| – kft.               | 67   | 77   | 80   | 72   | 72   | 78   |
| – szövetkezet        | -    | 1    | 1    | 1    | 1    | 1    |
| – bt.                | 67   | 69   | 77   | 86   | 100  | 107  |
| – egyéni vállalkozás | 539  | 526  | 523  | 536  | 568  | 530  |

A kiskereskedelmi boltok száma 1990. és 1994. között nyolcszorosára (harmincről kettőszázötvenre!) nőtt, azóta százötven és száznyolcvan között ingadozik. Itt is megtalálhatók azok a kis boltok, amelyek a hétköznapi megfigyelés számára is teljesen nyilvánvaló módon a pusztta túlélésért küzdenek. A közeljövőben a környéken új Tesco áruház nyílik, ez feltehetően felgyorsítja azt a folyamatot, ami a Metro és a Penny Market hálózat boltjainak megjelenésével kezdődött. A „nagy halak megeszik a kis halakat” nem egy történelemből ismerős metafora, hanem többek számára egy meglehetősen pontos leírása annak, ami velük történik.

A település lakói nagyrészt a 18. század elején betelepített felvidéki lutheránus szlovákok leszármazottai, itt születtek, vagy a környékről ide házasodtak. Többnyire ismerik egymást, de abban majdnem biztosak, hogy a szüleik ismerték egymást. Ha szükség van rá, egy-két ember közvetítésével kapcsolatba tudnak lépni egymással. Az ingázás főként, amikor még elsősorban vonaton utaztak és nem személygépkocsin, megkönnyítette a személyes ismeretségek létrehozását vagy megerősítését. Itt élnek a rokonok, a szülők, a testvérek, az unokatestvérek. A helyi önkormányzat lapjában mindig megjelenik, hogy az adott hónapban ki kivel kötött házasságot, kik hunytak el, és kiknek született gyermeke, és azt hogy hívják. A többi értékes információ, a válások, üzleti megbízhatatlanság és egyéb morális botlás, a folyamatosan működő pletyka útján terjed.

A lakodalmak még mindig nagyok, költségesek és népeseek. Az egyházi rendezvények, például a gyerekek konfirmálása a rendszerváltás óta egyre több embert vonzanak és nyújtanak lehetőséget a közös múlt felfedezésére vagy feltalálására.

A kábeltévé mindig közvetíti az önkormányzati képviselőtestület üléseit. Az önkormányzati képviselőket az emberek személyesen is ismerik. Az országos nagy pártok szerinti politizálás nem jellemző, itt nem lehet megtalálni az országgyűlésben zajló események lenyomatát. Természetesen vannak érdekek, ellenszenvék és szimpátiák, ezek meg is jelennek, de a sajátos helyi viszonyok szabta erőterben.

A nyolcvanas évek végéig a helyi iparosok, vállalkozók közösségét a nagy csoportkohézió és a tagok egymással szembeni szolidaritása jellemezte. Mára a jövedelmek és életmód tekintetében sokféle és nagy különbség alakult ki vállalkozó és vállalkozó között, az „iparosok” ma már a településen egyáltalán nem homogén réteg, érdekeik elternek, a teljesítmény hangsúlyozottan individuális (maximum családi).

## Módszer

A kutatás domináns módszere a strukturált mélyinterjú. Minden interjú esetében igyekeztem azonban több, más forrásból származó információt is felhasználni. A más forrás esetenként azt jelentette, hogy (részben résztvevő) megfigyelőként olyan eseményeken vettem részt – esküvők, helyi egyesület alapítása, egyházi alkalmak, a helyi Ipartestület rendezvényei – ahol megismerhettem a helyszínt és a szereplőket, a település legendáriumát, a fontos történeteket. Azt, hogy hogyan kapcsolódnak egymáshoz egyének, csoportok. Az 1990-ben kitöltött kérdőíveket akkor is felhasználtam, ha most nem az akkori megkérdezettet, hanem az ő gyermekét, férjét, feleségét interjúvoltam. A polgármesteri hivatal által megrendelt vagy összeállított dokumentumokat ismerem. Az elmúlt években több ilyen anyag született, a Sapard Programhoz, a városná nyilván-

nításhoz szükséges vagy a helytörténet bemutatására szolgáló kötetek a helyi lappal együtt számomra mind hasznos források voltak. Az elmúlt időszakban sok emberrel folytattam informális beszélgetést, az innen származó tudást, ha akarnám, sem tudnám meg nem történné tenni. Mindezek miatt ebben az esetben az alkalmazott módszer tekintetében az a reális, ha a Pahl által bevezetett megfogalmazást használom, ez pedig az úgynevezett *restrukturált* interjú (Pahl 1995: 196-201).

Pahl, fent idézett munkájában, további módszertani jellegű megjegyzéseket is tett. Az első az ún. MARSBARS (=Methods Are Resembling Saloon Bar Sociology) ismertetése. A MARSBARS háttérében az áll, hogy nincsenek meg az anyagi eszközök olyan nagy léptékű empirikus kutatásokhoz, amelyek nem hajtanak nyilvánvaló anyagi hasznot a forrást biztosítóknak, ezért a kutatók egyre inkább otthonról, segítő személyzet, munkatársak nélkül dolgoznak. A másik a saját kutatásában használt minta kijelölésre vonatkozott, amit ő céltudatos mintaválasztásnak hív és megkülönbözteti az önkényes vagy szeszélyes mintaválasztástól. Sajnálkozva utal azokra a néprajzkutatókra, akik sok időt töltenek olyan válaszadókkal akik „hihetetlenül unalmasak és zavarosak”. Javaslata ezzel szemben az, hogy termékeny és költséghatékony válaszadókat keressünk. Számára ez a módszer rendkívül hatékonynak bizonyult (Pahl 1995: 198).

## A minta

A minta összeállítása hólabda módszerrel történt, arra kértem a mindenkori interjúalanyokat, hogy javasoljanak nekem további interjúalanyokat, illetve engem ajánljanak be más vállalkozókhöz. Mivel 1990 óta ez a negyedik alkalom, hogy ezen a településen vállalkozókkal kapcsolatos kutatásokat végeztem, a terepen az idők folyamán kialakult saját kapcsolataimat használtam kiindulópontként. Törekedtem arra, hogy lehetőleg minden vállalkozási forma és többféle tevékenység, a mezőgazdaságit kivéve képviselve legyen. A szándékom az volt, hogy a növekedési orientáció alapján képzett vállalkozási kategóriák mindegyikébe – növekvő, stagnáló, hanyatló és/vagy megszűnt – találjak interjúalanyt. A minta összetételét a foglalkoztatottak létszáma és a tevékenység jellege szerint a következő oldalon lévő táblázat tartalmazza.

Az építőipari vállalkozások esetében ténylegesen foglalkoztatott létszám általában nem egyezik a táblázatban feltüntetettel, szezonális és a megrendelésektől függő ingadozást mutat. Ez az a tevékenység amelyben a leggyakoribb az alvállalkozók, és esetenként a feketén dolgozók alkalmazása. A hivatalos létszámadatot növeli a vállalkozásban alkalmazottként bejelentett, de ott ténylegesen nem dolgozó házastárs. Az egyik vállalkozó „kényszeralkalmazottként” definiálja ezt a formát. Az a vállalkozás, aminek a létszáma ma hivatalosan: négy alkalmazott (ezekből kettő a feleség jogán) és egy alvállalkozó soha nem rendelkezett számla nélküli bevétellel, az ilyen vállalkozások számára nem könnyű könyveléstechnikailag az, hogy feketén fizessenek. A vállalkozások gyakran nem szerepeltetik hivatalosan alkalmazottként azokat, akik kizárólagos jelleggel a vállalkozás számára dolgoznak, ott egy meghatározott munkakört látnak el, de egyéb okokból – ilyen a család életnívójának optimalizálása – alkalmazotti létszámban szerepelnek olyanok akik ténylegesen nem dolgoznak a vállalkozásban.

### 3. táblázat A minta összefoglalása

| A vállalkozásban foglalkoztatottak létszáma | Vállalkozási forma és a tevékenység jellege és, ahol ismert, zárójelben az éves forgalom millió forintban<br>(az utóbbi években növekvő vállalkozások dőlt betűvel vannak szedve)  |  |  |        |
|---|--|--|--|--------|
|   | Kht.   | Kft.   | Bt.  | Egyéni |
| 100 és több                                 | <i>– Idős és fogyatékos gondozás (400)</i>   | <i>– Finommechanikai szerelés</i>  |  |        |
| 10 és 20 között                             |  | Építőipari kivitelezés:<br>a) 100<br>b) 36<br><i>Erdőművelés – fafeldolgozás (250)</i> | <i>– Építőipari kivitelezés (70-80)</i><br><i>– Vagyonvédelem (10)</i> |        |
| 1 és 10 között kft.                         | <i>– Asztalos **</i><br><i>– Fényképész (16)</i>   |  |  |        |
| 1 és 10 között egyéni                       | <i>Könyvelés (20-70)*</i><br>Építőipari kivitelezés: a) magasépítés (8) b) általános c) Épületasztalos (16)<br><i>– Kovács (6),</i><br><i>– Kereskedés : a) ruházat (36) b) vas műszaki (50) c) festék (100)</i><br><i>– Teherfuvarozás (27), – Kábeltvé üzemeltetés (32), – Vendéglátás (15),</i><br><i>– Autószerelés (15)</i> |  |  |        |
| Alkalmazott nélküli bt.                     | <i>Építőipari kivitelezés (2-3)***</i>   |  |  |        |
| Alkalmazott nélküli egyéni                  | Üveges –asztalos (5) –Erdőgazdálkodás, – Élelmiszeripari minőségbiztosítás (4),<br><i>– Biztosítási tanácsadás (0)</i>   |  |  |        |

\* A könyvelő családja még további vállalkozásokban érdekelt: a férj egyéni vállalkozó víz-gázszerelő, de foglalkozik ingatlanhasznosítással és kiskereskedelemmel is, a két gyereknek pedig egy bt.-je van ami reklámújságot ad ki. Az éves forgalom az utóbbi évek szélső értékeit mutatja a felsorolt vállalkozásokban összesen.

\*\* A vállalkozó egy asztalosműhely működtetésén túl még foglalkozik ingatlan bérbeadással, és tőzsdézik is. Nem tudta megbecsülni ezek forgalmát.

\*\*\* A növekedés úgy ment végbe, hogy a jövedelmező tevékenységet magánszemélyként végzik (régai házak felújítását) és a vállalkozást csak a rezsiköltségek termelésére használják.

Az egyik helyi monopólium tulajdonosa így számolt be vállalkozásának létszám-gazdálkodásáról a kezdetektől mostanáig:

„... és felvettem én takarítónőnek, mint alkalmazott, minimálbérrel. Ezzel a jogviszonya megvan, természetesen pénzt nem nagyon kap. Tébé is megvan, tehát általában megvan minden, úgy megvan az élete. Tehát egy kényszeralkalmazott. Van ilyen fogalom, ha van kényszervállalkozó, akkor van kényszeralkalmazott is

....És I. neje is ugyanebbe a cipőbe került, nekik két gyerekük van, és szép lassan eljutottak addig a szintig, hogy ő nem nagyon kapott munkát az ő végzettségével, és akkor ő is, mittudomén, díjbeszedő lett. És van még egy, az alvállalkozóm...” (41 éves, 1995 óta egyéni vállalkozó, a helyi kábeltvé tulajdonosa, a vállalkozás éves forgalma 32 millió forint)

A vállalkozás négy alkalmazottja közül kettő a feleség „jogán” került a vállalkozás hivatalos nyilvántartásába.

Tizenhét esetben kisebb-nagyobb növekedés volt megfigyelhető az utóbbi években a vállalkozások létszámában, az iroda, a műhely vagy az üzem alapterületében és/vagy a forgalom, bevétel dimenziójában. A stagnálás vagy visszaesés ritkábban piaci okokkal, gyakrabban a vállalkozó életkorával, a vállalkozás utódlási kérdéseinek tisztázatlanságával, a gyerekek más irányú érdeklődésével, vagy érdektelenségével függ össze, illetve más vállalkozáson kívüli jövedelemszerző lehetőségek felmerülésével. Az interjúalanyok közül öt nő, a többi férfi. A nők közül három felsőfokú, kettő középfokú végzettségű. A férfiak iskolázottsági összetétele: hat felsőfokú végzettségű, hat érettségizett és tizenegy ipari tanulóként vagy szakmunkásképzésben szerezte a szakképesítését. Az átlagéletkor 46 év, a legfiatalabb 33, a legidősebb 70 éves.

#### 4. táblázat

##### A minta életkor szerinti megoszlása táblázatos formában

| Életkor  | 33–40 | 41–45 | 46–50 | 51–55 | 56–61 | 61– |
|----------|-------|-------|-------|-------|-------|-----|
| Esetszám | 10    | 2     | 5     | 5     | 5     | 1   |

Itt is jellemző az az általános tendencia, hogy minél fiatalabb generációhoz tartozik valaki, annál valószínűbb, hogy korábban kezdi a vállalkozást. A negyven év alattiak átlagosan 25 évesen fogtak vállalkozásba, míg a negyven év felettek átlagosan 35 éves koruk után lettek önállóak. A mintában szereplő huszonnyolc vállalkozó összesen 408 vállalkozással töltött évet képvisel, átlagosan tizennégy és fél éve élnek vállalkozásból (a szélső értékek: hét ill. harminckét év).

Az interjú kérdéseit azok a vállalkozók, akik a vállalkozásban együtt dolgoznak a házastársukkal, férjükkel, feleségükkel együtt is választották meg. Azok, akiknek közvetlen családtagjai is vállalkozók többnyire beszámoltak az ő vállalkozásairól is. Így, mellékszálon még tizenegy vállalkozás jelentősebb történéseit sikerült megismerni. Ezek többnyire a gyerek, a férj, a feleség olyan vállalkozói tevékenységei, amire a megkérdezett tökéletesen rálát, és eseti vagy állandó jelleggel maga is részt vesz benne.

#### A szerződéskötések gyakorlata, a papír nélküli hitelszerződés

Az interjúk során igyekeztem információkat szerezni arról, hogy általában mennyire jellemző a mikro- és kisvállalkozásoknál az írásbeliség. A jog szerint a szóbeli megállapodás is megállapodás, ugyanolyan érvényű, mint az írásbeli, legfeljebb nehezebb bizonyítani a megtörténtét.

Általában mihez köthető az írott szerződés megjelenése? Mitől függ az, hogy a vállalkozó köt-e egyáltalán írásbeli szerződést, ha köt, kikkel teszi ezt, mi az a sajátosság, amelynek mentén a vállalkozói praxis megkülönbözteti a szerződésre kötelezetteket azoktól, akikkel elég szóban megállapodni.

A következő feltételezések adódtak:

- Azért kötnek írásbeli szerződést, mert kapcsolatuk nem „bizalmi viszonyba ágyazott”, nem bíznak (eléggé) egymásban és a megállapodás be nem tartása esetén biztosak szeretnének lenni abban, hogy a szerződés megszegése szankcionálva lesz.
- Azért írnak szerződést, mert kell, ez a szabály. Lehetséges, hogy az írásbeli szerződéskötést a megbízó cége írja elő, vagy egyéb előírás miatt, például az Adótörvény előírja, hogy kétszázezer forintnál nagyobb összegű számla esetén szükséges írásbeli szerződést kötni és az adóhatóság kérésére bemutatni. Ugyancsak írásbeli szerződés meglétét írja elő a törvény azokra az esetekre is, amikor ugyan az egyes számlák értéke alacsony, de összesen az egyes megrendelő esetén az adott évben meghaladja a kétszázezer forintot.
- Azért, mert így szokás, korábbi vállalkozói szocializációs periódusban ezt így sajátították el, és ma már ez magától értetődik. Vagy nem sajátították el, de azt hiszik, hogy ez civilizációs fokmérő és ront vállalkozásuk megítélésén, ha nincs.
- Ilyen a vállalkozó személyisége, általános attitűdje, habitusa: szükségét érzi, hogy az üzleti tranzakciókban is megfelelő biztosítékok legyenek.
- Az írásbeli szerződéskötésre irányuló szándék valószínűleg szelektív, csak bizonyos összehatáron felüli megrendelések; csak bizonyos megrendelők: ismeretlen új megrendelők, vagy megbízhatatlannak, de az üzlet szempontjából nem nélkülözhetőnek ítélt régiiek esetén élnek vele.

Azzal kapcsolatban, hogy mi lehet a magyarázat arra, hogy az esetek jelentős részében egyáltalán nincs írásbeli szerződés a következő feltételezéseim voltak:

- Az üzletmenet nem indokolja a szerződéskötést (lakossági szolgáltatások területén, sok kis tétel, például egy késélező vagy cipőjavító esetében nem igazán indokolt – különösen azokban az esetekben, ahol a hivatalos számlaadástól a felek eltekintenek).
- Az írásbeliség megterhelő intellektuális kihívást jelent a vállalkozó számára, és/vagy azért, mert személyiségétől is idegen.
- A szóbeliség a tradicionális cselekvés. Nem szokás „papírt írni”, eddig sem kötöttek szerződést soha, nem is tudják, hogyan kell, a szerződés „úri huncutság” stb.
- Eltekinthet a szerződéstől az a vállalkozó is, aki rossz helyzetben van, és semmiképpen nem szeretné leendő vevőjét, partnerét azzal elriasztani, hogy bizalmatlanságot fejez ki azzal, hogy előzetes írásbeli megállapodáshoz ragaszkodik. Ezenkívül bizonyos, közelebbi kapcsolatok esetén (rokon, szomszéd) határozottan a bizalmatlanság jeleként értékelik a megállapodások írásban való rögzítését. Az ezzel kapcsolatos érzelmi reakciók enyhe lefolyású változatai annak, amit legszélsőségesebb helyzetben az él át, akinek a házastársa kezdeményezi a közös vagyon megosztásának ügyvéd általi rögzítését, de közben hangsúlyozza, a másik iránti töretlen érzelmi elkötelezettséget és a bizalmi viszony szilárdságát. A bizalom léte a szubjektív megélésben addig a legmeggyőzőbb, amíg magától értetődő, amíg nem beszélnek róla, amíg nem lesz explicitté. A bizalmi kapcsolatokban a bizalom alapjára vonatkozó nyílt kutatás és vizsgálódás, az „Azt hiszed, az anyád szeret? Győződj meg róla, legalább két forrásból!” (Griffin 2001: 35) szerű megközelítés rendszerint aláássa a bizalom alapját. A bizalom „megszerzése”, a „bizalomgerjesztés”, a direkt akciók a bizalmi kapcsolatok kiépítésére, a PR, az image-építés iparága, minden, ami nyilvánvalóan nem spontán, bizalom helyett gyanakvást szül.



- Azt is lehetségesnek tartottam, hogy az írásbeli szerződés, a feltételek rögzítése nem azért marad el, mert a felek között fennálló bizalom ezt fölöslegesség teszi, hanem azért mert a jogérvényesítéssel, igazságszolgáltatással kapcsolatosan olyan nagy a bizalmatlanság, hogy teljesen reménytelennek ítélik azt, hogy szerződészegés esetén bármiféle kompenzációhoz jussanak.
- Feltételeztem, hogy az írásbeli szerződés készítése többnyire külső jogi szakértő közreműködését is igényli, több időt vesz igénybe. A szerződéskötés költségeinek és a meglévő szerződésből származó hasznok összevetése tehát mindenképpen amellettt szól, hogy a következő általános esetekben elégedjenek meg a szóbeli megállapodással:
  - Az írásos szerződéskötés elmaradásának az is oka lehet, hogy a felek bíznak egymásban, de nem bíznak az igazságszolgáltatásban. Mindaddig, amíg a másik iránti bizalom nagyobb, mint az igazságszolgáltatásba vetett bizalom, ez a viselkedés indokolt. Amint jobban bíznak a jogérvényesítésben, mint a partnerben, az írásbeli szerződéskötés racionális cselekvés.
  - A felek egyformán nem bíznak az igazságszolgáltatásban és üzleti partnerükben (vagy ami ugyanaz: a felek egyforma mértékben bíznak az igazságszolgáltatásban és üzleti partnerükben).
  - A felek egyike, vagy mindkettő úgy ítéli meg, hogy saját maga képes és hajlandó „szolgáltatni” az igazságot. Ez megvalósulhat olyan módon, hogy a zárt kapcsolatokban mód van arra, hogy mások által szankcionáljanak bizonyos magtartást, másrészt lehetséges a saját erőszakszervezettel (örzövédők) vagy kapcsolatokkal való fenyegetőzés is.

A fenti esetek jelenthetik tehát a háttérét annak, ami viselkedéses szinten a sakoi tipológiában feltétlenül elköteleződésen alapuló viszonyoknak látszik. A fenti példákban a viselkedés megítélésnél a sakoinál szigorúbb mércét használunk, mert a felek itt nem-hogy a szerződés aláírása előtt kezdik el a gyártást, szolgáltatást, hanem nincs is írásbeli szerződés.

Az előbbi feltételezett esetek kapcsán úgy tűnik, hogy nem csak a bizalom abszolút mértéke, hanem az eloszlása is számít, vagyis az, hogy az interperszonális, személyes tapasztalaton nyugvó és általános, vagy absztrak intézményekbe vetett bizalom hogyan aránylik egymáshoz.

A meggyőző közlés szociálpszichológiájából tudjuk, hogy az egyén attitűdjét és döntéseit egy személyes élmény gyakran sokkal erősebben meghatározza, mint bármilyen szisztematikus kutatási eredmény vagy statisztika. Feltételeztem, hogy az igazságszolgáltatással kapcsolatos személyes tapasztalat vagy érintettség esetleg összefüggésbe hozható azzal, ahogyan az írásbeliséghez viszonyulnak. Ha a vállalkozónak volt/van valamilyen felidézhető, meghatározó élménye, személyes tapasztalata és/vagy előítélete (s attitűdje) az igazságszolgáltatással kapcsolatban, ez alapja lehet egy, a szerződéskötő magatartásra vonatkozó alternatív magyarázatnak.

Az interjúk tapasztalata szerint a szerződések előfordulását, formáját elsősorban a tevékenység jellege, és az egy üzleti tranzakcióra jutó kockázat, vagyis a pénzbeli érték határozza meg. Az építőipari vállalkozók, ha nem magánszemélynek dolgoznak, írnak szerződést, mert ezen munkák értéke meghaladja a kétszázezer forintot. Azért is kötnek szerződést, mert a megbízó önkormányzat, állami intézmény, vagy más vállalat így működik. Ha régi, kipróbált ügyfélről van szó, vagy a megbízó képviselőjét szemé-

lyesen ismerik, esetleg elkezdik a munkát, mielőtt aláírnák a szerződést. A fizetési fegyelemre jellemző, hogy az építőipari kivitelezésnél a megrendelők felénél voltak a fizetéssel problémák. Ez többnyire nem azt jelenti, hogy soha nem fognak fizetni, hanem azt, hogy sokáig kell várni.

Ebben a tevékenységi körben általános a törekvés az írásbeliségre, mind a megrendelők, mind az alvállalkozók felé. Nagyon sok olyan részlete van a munkának, ami sokféle értelmezésre ad lehetőséget és ez az elszámolásoknál mindig problémát okoz, vagy konfliktusokhoz vezet. A számítógép-használat terjedése az építőipari vállalkozók esetében elsősorban annak tulajdonítható, hogy több kidolgozott program kapható építőipari szerződésekhez. A szerződések azonban nem pótolják a személyes interakciók során, vagy a kapcsolathálózaton keresztül megszerezhető információkat. A korrektség, becsületesség illetve, ha valakiről az terjed el, hogy ilyen, mindig jó befektetésnek bizonyul.

Egyik interjúalanyom, egy építőipari kft. tulajdonosa jó hírére alapozva megteheti, hogy az esetek felében később fizeti ki az alvállalkozóit, mert őt is késve fizették a megrendelők. A kényszerhitelezői körökbe ismétlődően azoknak van esélye bekerülni, akik már többször bizonyították, hogy önhibájukon kívüli okokból fizettek késedelmesen, és végül mindig kifizették az alvállalkozókat, beszállítókat. Elmondása szerint az elmúlt években a megrendelők fele volt problémás fizető. Ez azt jelenti, hogy a megrendelő késve fizetett és/ vagy fizetéskor vitatta a megegyezésben foglalt összeget. A körbetartozás ugyan a munkák harmadát tekintve normának tekinthető, de csökkenthető is az írásbeliség módszeres alkalmazásával. Több vitás esetet követően a megegyezések írásos dokumentálását nagyon fontosnak tartja:

*„Az elmúlt két év arra volt jó, hogy igenis kockás papírt elő és tegye oda a kis szignóját, hogy megrendelem ezt a munkát, és ennyibe kerül. Most már mindent papírozni kell. Mindent.*

*– Szoktad-e egyébként a megrendelőidet ellenőrizni, hogy megbízhatóak-e? Tehát van-e olyan akit, elkerülnél bármi áron?*

*– Igen, vannak olyanok, kevés, de abban a körben, amiben én dolgozom, mivel egyik mondja a másiknak, és már az akinek dolgoztam azt már ismerem, és nem ajánlana egy másik megrendelőnek, hogyha ő nem olyan lenne. Az idegeneket azért körbe szoktam szimatolni, hogy milyen híruk van. Akit abszolút nem ismerek, ezek inkább a generálos, meg a nagyvállalkozó, akinek alvállalkozónak megyek be. A végrendelőket ellenőrizni, a lakosságiakat, azokat nagyon nehéz, de kilencven százalékban mindig ajánl valaki és az ajánlón keresztül tudom lemérni.*

*– Az ajánló tulajdonképpen arról is biztosít téged, hogy az majd fizet rendesen?*

*– Most éppen volt egy ilyen... Ő nagyon kényes erre, hogy adott szó, meg minden. ... Ez igen, ezzel a megrendelővel bármikor, ha villanykörtét kell kicsavarni, akkor is elmegyek és ki fogom cserélni. Mert az ilyen megrendelő megérdemli.*

*– Egyébként mennyire tartod biztonságosnak ezt az üzleti környezetet, amiben mozogsz?*

*– Hát azért nem olyan vészes, ahogy mondják, kezelhető.*

*– Szóval nem lehet koldusbotra jutni?*

– *Nem, nem. Az ember csinálja becsülettel, és akkor megy.*” (37 éves közgazdász, férfi, 100 millió forint éves forgalmú építőipari kft. tulajdonosa)

Az interjúk során ebben a vállalkozói körben jellemző volt az ügyfélkör jellemzésekor az, hogy ennek az állandóságát hangsúlyozták. A megrendelők visszatérnek, illetve egymásnak ajánlanak bizonyos vállalkozásokat. Ha az üzleti partnerek viszonya mindkét fél számára elfogadható, nem szeretnek változtatni és az állandóság fenntartása érdekében elfogadnak olyan magatartást is, amit egy új partnernél nem tolerálnának. Az átállás kockázatokkal és költségekkel jár, illetve sokszor nincs is rá reális lehetőség. Az elérhető alternatívák minősége sem feltétlenül hat a meglévő kapcsolatok felbontásának irányába.

Ha a sakoi modell terminológiájában fogalmazunk, akkor úgy tűnik, hogy miután hosszú időn át tartó tranzakciók sorozatában meggyőződtek arról, hogy a másik fél érdemes a „goodwill” bizalomra, mert tudja mi a „fair” magatartás, képes és hajlandó is erre, akkor az olyan átmeneti zavarok, amelyek esetleg a kompetencia vagy a szerződéses bizalom területén mutatkoznak, mert nem tud határidőre fizetni, vagy nem sikerült a kívánt minőséget létrehozni, nem váltanak ki a kapcsolat felszámolására irányuló szándékot. Azok az üzleti kapcsolatok, amik hosszabb időtávra tekintenek vissza, alkalmasak arra is, hogy átmeneti finanszírozási gondokat áthidaljanak a segítségükkel, egy másik vállalkozó így beszélt erről:

„– *Változott-e a vevők, megrendelők köre?*

– *Alapvetően nem. Annyi van, hogy mindig jelentkezik egy-két új vevőnk, akivel futunk egy-egy kört, azt mondanám, hogy a 1995–96-os állapothoz képest csak egy-két vevővel van több, mivel én alapvetően hűséges típus vagyok mind a beszállítókhoz, mind a vevőkhöz tartok mindaddig, amíg valaki nem lesz érdemtelen. Nehéz időkben élünk és volt olyan, hogy az egyik vevőm három, vagy négy hónapig nem fizetett és mégis pontosan, fegyelmezetten szállítottunk nekik, mert előtte négy vagy öt éven keresztül mindig napra pontosan fizettek, és átéreztem azt a helyzetet. Működik is azóta a dolog. Tehát én úgy gondolkodom, hogy azokkal érdemes dolgozni, akik bizonyítottak. A többit egyszerűen nem, tehát azokat a mindig a hullámhegyen lovagló vállalatokat vagy vállalkozásokat, akik egy adott pillanatban meglovagolják azt a helyzetet, nincsenek ilyenek, illetve nem engedem, hogy ezekre építsünk, mert ők kirántják a lábunk alól a talajt. Legyen a termelési értékünk, árbevételünk ötöde így, mint hogyha lenne ... ezek(ke)l a szerencselovag félek(ke)l...” (49 éves, erdőmérnök férfi, 250 millió forintos éves forgalmú kft. tulajdonosa)*

A biztonságra való törekvés az üzleti partnerek válogatásában is kifejeződik, azokkal szeretnek üzleti kapcsolatba lépni akiket már ismernek, az ismeretlenekkel való kapcsolatban nem kockáztatnak sokat. Ha az idők folyamán az ismeretlenekből bizalomra méltó ismerősök válnak olyan tranzakciókra kerül sor, amely elmaradna akkor ha, Zucker terminológiájával, a felek között nagy lenne a szociális távolság és például a letéti számla intézményét kellene használni a hiányzó folyamat alapú bizalom pótlására. A likviditási gondokkal küzdő vállalkozó számára az, hogy hosszú időn át tanúsí-

tott magatartása alapján bizalomra méltónak bizonyul üzleti partnerei körében pénzügyi értelemben is azt jelenti, hogy hitele van.

Az a vállalkozó, aki a folyamat alapú bizalom alapján jól szelektál az ügyfelei között nagyobb forgalomra tesz szert mint tenne akkor, ha szigorúan az intézményi alapú bizalom kritériumait használná. Úgy tűnik, hogy a tőkeszegény kisvállalkozásokban a bizalom ill. a bizalomraméltóság, ami a halasztott kifizetéseket lehetővé teszi, a biztosíték, az ígervény, a kötelezvény funkcionális helyettesítője. A személyes tapasztalatok jelentőségét, írásbeli szerződést felülíró jellegét hangsúlyozza a következő interjúrészlet vállalkozója:

*„...nekem minden egyes számlát kifizettek az elmúlt tizenhárom évben, ezért vannak, ezért maradtak meg azok a partnerek, és ez a szelekció, ezért ők vesznek tőlünk.*

*– És ez minek köszönhető?*

*– Annak a fajta filozófiának, hogy nem kezdek akárkivel. Csak annak adok árut halasztott fizetéssel, a legnagyobb vevőnk hat hónapra fizet, tehát bárkinek, még nyolcvan napra is hajlandó vagyok, csak tudjam, hogy fizetni fog. Tehát nem vagyok hajlandó fizetési kedvezményeket adni azoknak, akik az utcáról jönnek be. Azok fizessenek készpénzzel. Most hatvan napra fizet, két héthez képest, én tudom, hogy én megfinanszírozom neki a termelést, megfinanszírozom az áfát, nincs ezzel különösebb probléma, de fizet rendszeren.*

*– Van-e olyan, hogy mielőtt még aláírnák az írásbeli szerződést, egyáltalán mindenkivel írásban szerződik?*

*– Csak a naggyal, mert a nagynak az ISO miatt muszáj. Én úgy gondolom, hogy a többivel kezet fogunk, vagy megveregetjük egymás hátát és ez az én értékrendemben ezerszer többet ér, mint a papír, mert a papír az türelmes, arra rá lehet akármit írni, és amikor már papírokat kell előszedni és el kell menni a bíróságra, akkor az már nem ér semmit.*

*– Mennyire biztonságos egyébként az üzleti környezet? Önnek természetesen az, mert azzá tette.*

*– Így van. Mi sem vagyunk se rosszabbak, a mi ágazatunk sem rosszabb, mint az ország, tehát ugyanazok a problémák. Másoknál, mert én azért szakmai fórumokon találkozom másokkal, nem ez a jellemző, ahogy mi dolgozunk, ennél sokkal siralmasabb, kifizetetlen számlák, határidő csúszások, pénzbehajtók, minden van.” (49 éves, erdőmérnök férfi, 250 millió forintos éves forgalmú kft. tulajdonosa)*

A bizalommal kapcsolatos általános elv a fokozatosság elve: „Mindig csak keveset kockáztatni, ha veszítünk visszahúzódni.” Ha a bizalmunkkal kitüntetett személy arra méltónak bizonyult, akkor lehet egy további lépést megtenni. A település második legnagyobb létszámot foglalkoztató vállalkozója a józan vállalkozói ész által diktált gyakorlatot így írja le:

*„Először is bizalom nélkül nem működhet sem az üzlet, sem a társadalom, semmi. Tehát nagyon fontos a bizalom. De hát azért mégis, mindenkiben megbízunk, vagy senkiben ne bízzunk meg? Hát erre van egy nagyon jó technika az elején keveset kockáztat az ember, amikor kapcsolatba kerül, de*

*ez az élet akármilyen, magánkapcsolatokban is. Tehát egy kis idő, amíg vizsgálódik az ember. Hát ez úgy működik, valaki rendel tőlünk árut például, akkor először készpénz. Kimegyünk, fizet, megkapja az árut, körülnézünk, látjuk, hogy mi van, utána két – háromszor még fizet, látjuk, hogy élő, korrekt cég és akkor egy kisebb átutalást megengedünk. Hogyha látjuk, hogy bejön a pénz, akkor mehet több is, ha látjuk, hogy nem jön be a pénz, akkor leállítjuk. Hát ez ilyen.*

*– Minden esetben van írásbeli szerződésük? ...*

*... – A mi beszállítóinkkal van, de akinek mi szállítunk, ott nagyon sok esetben nincsen. Szóbeli megállapodás van, el kell mondanom, hogy még nem volt olyan, hogy ne fizették volna ki az árut. Volt olyan, hogy sokat kellett érte küzdeni.*

*– Várni?*

*– Várni, de olyan, hogy ne fizették volna ki, olyan még nem volt. Egy önkormányzat ilyet nem tehet.*

*– Ez azt jelenti, hogy ebbe az irányba gyakorlatilag nincsenek írásbeli szerződések?*

*– Vannak, de nem ez a munkánk alapja.” (38 éves agrármérnök, két kft. tulajdonosa, a szóban forgó kft. élelmiszer- és vegyiárú-kereskedelemmel foglalkozik, elsősorban közületeknek szállít, az éves forgalom 250 millió forint)*

A megállapodás írásbeli rögzítése gyakran hiányzik akkor is, amikor nem megrendelésről, hanem kölcsönügyletekről van szó.

A gazdasági kapcsolatok társadalmi tőkétől való függését példázza a helyi kereskedők és vevőkörük közötti hitelezési gyakorlat, ezzel oldják meg a bank funkcionális helyettesítését. A településen sok kis építőipari vállalkozás van és néhány építőanyag kereskedés. A kereskedők több mint egy évtizede folyamatosan úgy hiteleznek egy bizonyos vállalkozói körnek, hogy a szóbeli megegyezésen túl semmilyen hivatalos módon nem rögzítik a „hiteleszerződést”. A kedvezményezett körbe való bekerülés időbe kerül, és interakciók hosszú sorozatán keresztül, finomszabályozás révén valósul meg.

Két olyan építőanyag-kereskedelemmel foglalkozó vállalkozóval készítettem interjút, akik egy bizonyos kör számára hiteleznek olyan módon, hogy az árukért majd csak akkor kapják meg azok ellenértékét, ha vásárlóikat, az építőipari vállalkozókat kifizeti a fővállalkozó, vagy megrendelő. A kisvállalkozások – főként ezen a tevékenységi területen – folyamatosan finanszírozási gondokkal küszködnek, ha ahhoz a körhöz tartoznak, akit a kereskedő érdemesnek tart, akiben megbízik, akkor előnyösebb helyzetből jobb üzlethez tudnak kötni. Volt olyan interjúalanyom, aki a kisvállalkozói mítoszteremtés részeként úgy fogalmazott, hogy ők, a kicsik összefognak, mert csak így tudják legyőzni a nagy (gonosz) multit. Ez a tevékenység növeli a kereskedők vállalkozásának területét. Az építőipari vállalkozó akkor is a lakóhelyén lévő kereskedőnél vásárol, ha az ország másik felében dolgozik, mert finanszírozási okokból megéri, ugyanis az a bizalmi tőke, ami számára ezt a hitelt lehetővé teszi nincs meg máshol. A kereskedők rugalmasan alkalmazkodnak ehhez a helyzethez, oda szállítják az árut, ahova a vásárló kéri. Az ilyen hitelekéről nem készül írásbeli megegyezés, általában a mindenkori forgalomnak körülbelül tíz százalékát teszi ki az ilyen jellegű kintlevőség, és egy embernél nem haladhatja

meg a négy- ötszázezer forintot. A festékbolt esetében tizenöt- húsz vállalkozó tartozik ebbe a kedvezményezett körbe. A település legnagyobb festékboltja a helyi építőipari vállalkozókat látja el. A tulajdonos házaspár beszámolója szerint a rendszerváltás éveiben jelentkeztek először vállalkozó vásárlóik azzal az igénnyel, hogy hitelezzék meg számukra az árukat. Ekkoriban kezdtek olyan nagy munkákat vállalni, ahol a szükséges mértékben nem tudták előfinanszírozni a munkát a megrendelőtől kapott első részletig, arra kérték a kereskedőket, hogy tegyék lehetővé a halasztott fizetést. A vállalkozók a legnagyobb vevőit jelentik a festékboltoknak, ennek a vevőkörnek a megtartása ezzel a közös kockázatvállalással volt lehetséges.

A kereskedő házaspárral folytatott beszélgetésből kiderült, hogy ugyan nem bíznak abban, hogy a bíróságon érvényt szerezzenek az igazuknak, de mégis foglalkoztatja őket az, hogy a szóbeli megegyezést felváltsák írásos dokumentummal. Az írásbeliség erőltetése azonban érzésük szerint ronthat a kölcsönös bizalmi kapcsolaton ezért bizonytalanok annak fogadtatásában és halasztgatják a bevezetését. Korábbi bírósági tapasztalataikról és az írásbeli szerződésről a következőket mondták (a férj szavait dőlt betűvel rögzítettem):

– *Írnak valamilyen szerződést?*

– *Még nem. Mert eddig még semmi gondunk nem volt. Ez nem egy emberről szól. Azért messzire nem megyünk el egy embernél. Ez körülbelül, olyan tizenöt-húsz embert takar.*

– *Tehát olyan négy – ötszázezerig elmennek azért?*

0 *Úgyhogy annál tovább nincs, de azt fizetik is.*

– *Tehát előbb-utóbb bejön?*

– *Hát eddig egy ember volt, aki húszezer forintot nem fizetett meg. Sajnos most az utolsó egy évben jött még két ember, aki száz*

– *Egy százhatvan-, meg egy egyszázezer forint.*

– *Amit lehet, hogy úgy néz ki, hogy nem is tudunk megkapni. ...És egyszerűen, ha megfeszülünk, vagy bármit csinálunk, akkor sem.*

– *Bíróságra nem mentek?*

– *Nem.*

– *Nincs értelme.*

– *Sajnos mi azt már feladtuk. Se rendőrségre, se bíróságra nem. Nem adjuk az ügyvédnek a pénzünket.*

– *Itt a magyar rend ugyanúgy a rendőrségi meg a bírósági téma is, olyan, hogy az ügyvédnek többet kellene fizetni, mint amivel tartoznak százezer forint.*

– *Sajnos a rendőrségben is teljes mértékben csalódtunk. A rablás kapcsán, mert itt kettő perc alatt történt a betörés.*

– *Egyébként, ismerik ezeket a vállalkozókat?*

– *Igen, igen. Többnyire helyiek. Ismerjük őket, a családokat is. Éppen ezért gondoljuk, hogy most már valami szerződést kellene kötni. Mármost olyan, hogyha ővele történik valami, hogy a családjától (visszakapjuk)...*

– *Sajnos a mai világban.*

– *Nagyon sürgőssé válik már ez a szerződéskötés. Terveztük már tavalyelőtt is, tavaly is, hogy januártól, kellene valamit írni, mert, hát ezért még se*

*haragudhatnak ránk, ha most ennyit finanszírozunk nekik.*” (36 éves egyéni vállalkozó és a férje, 100 millió forintos évi forgalmú üzlet tulajdonosai)

A másik építőanyag-kereskedő is foglalkozik az írásos megállapodás gondolatával, de még nem lépett ebbe az irányba. Az ő vállalkozása kizárólag a kapcsolatokat használja, olyan kereskedés, ami nem rendelkezik telephellyel, a gyártótól, nagykereskedőtől a megrendelőhöz viszi az árut. Azt, hogy az önállóság mellett döntött, nagymértékben volt főnökének köszönhető, aki elviselhetetlenné tette számára az ÁFÉSZ-nál betöltött kereskedői munkakört. A kapcsolatait, a nagykereskedőkkel, a gyártókkal és a vevőkkel előző munkahelyéről hozta, kezdetben a felesége nevében ment a vállalkozás, majd amikor ez biztatónak ígérkezett ő lett felesége vállalkozásában az első, és azóta is egyetlen alkalmazott. A vevőkör kialakításában a nagy kockázatot jelentő vevőkről ma már negatív tapasztalatok birtokában akkor is lemondanak, ha ezek nagy haszonnal kecsegtetnek. Beszélgetésünkéből kiderült, hogy üzleti filozófiájukban kitüntetett jelentőségű a nyugalom, az alacsony kockázatú üzlet az arra méltó és alkalmas partnerekkel (A feleség szavait dől betűvel rögzítettem.):

„– *A forgalom az hogyan alakult?*

– *Az kicsit hullámzó volt, az első időszakban nagyon jó volt. Aztán egyre több volt a rosszul fizető.*

– *Nagy megrendelő.*

– *Nagy megrendelő. És akkor inkább úgy döntöttem, hogy ne kelljen a pénzem után szaladni, ne kelljen pereskedni, ne kelljen könyörögni, meg hasonló, így leépítettünk, egyébként nagyon nagy vevőt.*

*... többet kell dolgozni nyilván, mert több apró van addig egy helyen megálltunk, és egymillióért leborítottuk az anyagot, ez volt, kényelmesebb volt, na de hát. Jobb így, jobb így. Ez egy biztos, akik így ideszólnak azok, odamegyek, leteszem az árut, fizetnek.*

– *Most az eredeti forgalomhoz képest hol tartanak?*

– *Most jó. Na, jó, ha leszámoljuk a...*

– *Az inflációt.*

– *Meg a különböző áremeléseket, hát. Azért nyolcvan százalékosak vagyunk. Ehhez képest, mondom, meg lehet élni belőle, de nagy dolgokat nem lehet csinálni. ....*

– *Na, nézzük, a vevők, megrendelők köre, hogy néznek ezek ki? Kisvállalkozók, magánszemélyek?*

– *Nagy része az építőipari vállalkozó, akik úgy vállalnak közvetlenül, például B.- Igen, ők eljönnek „a vasasukhoz bevásárolni”.*

– *És telefonál A., szól, hogy ez kell, akkorra ide. Jó, oké, kész.*

– *Írásbeli szerződést nem kötnek?*

– *Hát talán egyszer vagy kétszer kötöttünk írásbeli szerződést, az tényleg vadidegen volt. És kért egy árajánlatot, lefaxoltam, este kilenckor visszaszólt, hogy tetszik a dolog, szeretné megrendelni, mit csináljon? Mondtam, hogy írja oda alá, hogy megrendelem, írja alá és küldje vissza. Tehát ennyi. Általában, tudom, hogy ez egy már egy régebben bevált dolog, hogyha valakivel régebbi kapcsolatban vagyok egy ilyen szállítási szerződést illik kötni. Na most akikkel én kapcsolatban vagyok, azokat én olyan régen ismerem,*

*meg ők is engem, hogy nincs értelme szerződéseket kötögetni, növelni a papírmunkát. Mi megoldjuk. Telefon és biztos, hogy azt viszem neki, amit ő rendelt.*

*– Ez körülbelül hány vállalkozó ez a stabil ügyfélkör?*

*– Ami stabil az tizenegynéhány. Aki rendszeresen, hetente, folyamatosan jön.*

*– Mint ahogy valaki a fodrászához jár, azt a szolgáltatást, bármikor van rá szüksége, csak ott veszi igénybe?*

*– Igen. Aztán vannak ilyen kft.-ék, akik, nem most már csak egy van ilyen...Pár évvel ezelőtt még az összes anyagát én szállítottam neki, de most már, nem, annyira, de szóval, ami kell azt mi.*

*– Ez miből következett, hogy „most már nem annyira”?*

*– Mert az egyik az most is fizet, tehát fizetget, a másik pedig teljesen elku-tyult, tróger lett, tőzsdézett. A pénzünkön is. Nem csak én, többen vagyunk, mások is akik beszállítottunk neki. Megelégtünk, hát most nem tudom, hogy honnan vásárol, kitől, de szerintem már vége van a felszámolási eljárásnak, több tízmilliós veszteség.” (46 éves férfi, egyéni vállalkozó, felesége vállalkozásában alkalmazott, vaskereskedő, évi 50 millió forint körüli forgalommal, a forgalom 80 százaléka a vállalkozóktól, 20 pedig a magán-személyektől származik)*

Az interjú utolsó idézett bekezdéséből látható, hogy a vállalkozó vevőkörének tagjai „szociális látótávolságon” belül vannak. Lehet tudni, hogy milyen életvitelt folytatnak, hogy kiknek tartoznak még. A kapcsolatok zártsága lehetővé teszi az egységes fellépést. A beszállítók egyszerre szüntetik meg a helytelen magatartást tanúsító vevővel a kapcsolatot, ha „megelégtik” a dolgot.

A település két legjelentősebb vendéglősének egyike a nyolcvanas évek végén építette a vendéglőt helyi iparosokkal, ők sem kötöttek szerződést arról, hogy majd akkor fizeti ki őket, ha olyan helyzetbe kerül, hogy ezt meg tudja tenni. Úgy teltek el évek, hogy, ha iparos lépett a vendéglőbe, soha nem tudta, hogy most enni megy-e vagy a pénzéért, de végül mindenki türelmesen kivárta és mindenki megkapta, ami a megállapodás szerint neki járt. A vendéglősre mindenki rálátott, hitelezői az ügyfélköréből kerültek ki, a társadalmi struktúra ebben az esetben teljesen zárt volt. Az iparosoknak, ha halasztott fizetéssel is, de munkájuk volt, megbízható megrendelőjük, a vendéglősnek pedig vendéglője, amivel meg tudta termelni azt a jövedelmet, amiből az iparosokat kifizette. A struktúrának ez a fajta zártsága sokszor nincs meg rokonok esetében. Tehetősebb vállalkozók esetén előfordul, hogy távoli rokonok nagy összegű kölcsönt kérnek tőlük. Ha a kapcsolat nem elég szoros, ami gyakran földrajzilag determinált, távol laknak egymástól, nincs közös történetük, múltjuk, akkor a hitelezést kockázatosnak ítélik és el is utasítják a kérelmezőt. Ugyanakkor a közeli barát, akivel lakóhelyük azonos, napi kapcsolatban vannak, többnyire számíthat ilyen jellegű segítségre. Ezekben az esetekben, a természetes interakciók során naponta kontrollálják azt, hogy a résztvevők háttérelvárásai közösek-e még. Akinek nincs ilyen jellegű helyi beágyazottsága, nehéz helyzetben ki van téve az olyan újsághirdetések csábításának, amelyekben csendestársnak ajánlkoznak, vagy résztulajdont vásárolnának cégekben, de a tartalmat tekintve valójában uzsorakölcsönről van szó.



A baráti és családi kölcsönök folyósítása és felvétele többnyire szóbeli megegyezésen alapszik. Bizonyos esetekben, ha a hitelfelvevők nem akarnak visszaélni a hitelezők jóindulatával és/vagy nem akarnak leköteleződni, kamatot fizetnek. Az is előfordul, hogy ugyanabban a családban az egyik családtaggal írásos kölcsönszerződést kötnek, kamatot fizetnek, a másikkal meg szóban állapodnak meg. A kölcsönügyletek a baráti és családi körben általában nem egyirányúak, azok kapnak kölcsönt, akik előbb utóbb képesek maguk is kölcsönadni.

*„...teljesen saját magunk keressük ki a forrásokat, ezek egy része bankhitel, más része pedig a családtól felvett hitel, édesapámtól van rendszeren hitel. Kamatot is fizetek.*

*– Papírt is írnak?*

*– Papírt is írunk, minden. Tehát az üzlet, az üzlet.*

*– Miben számíthatnak egymásra?*

*– A rokonokkal?*

*– Igen.*

*– Hát akikkel tartom a kapcsolatot azokkal egész sokban. Tehát például az elmúlt tíz évben rendszeresen voltak anyagi problémáink oda- vissza. Mindig segítettünk egymásnak. Papír nélkül.” (38 éves agrármérnök, két kft. tulajdonosa)*

Az ebben a kutatásban nem vizsgált, de érdekes kérdés, hogy a rokonokkal való kapcsolattartás dinamikáját hogyan és milyen mértékben határozzák meg azok a dolgok (erőforrások) amelyek cseréje köznapian úgy fogalmazódik meg, hogy ezekben „számíthatnak egymásra”. Azokkal a rokonokkal tartanak-e az emberek kapcsolatot, akik megfelelő cserealappal rendelkeznek, vagy a rokonok közötti kapcsolattartás független a cserealapok tartalmától. Az interjúk alapján úgy tűnik, hogy azok a rokonok, akikkel nem tartják a kapcsolatot, nem tartoznak sem abba a körbe, ahol ésszerű kockázat vállalható, sem abba, amelyikkel szemben szolidaritási, könyörületességi kötelezettségeik lennének. Egy nagy családi találkozót – ahol a távoli rokonok először találkoztak egymással – követő eseményekről így számolt be az egyik vállalkozó:

*„Mi sem, unokatestvérek, meg kis unokák, mi sem ismerjük egymást, van olyan, hogy ott láttam meg először. És érdekes, a családról, hogy látták akkor, hogy mi milyen környezetben élünk, meg tudták, hogy hol lakom. Pedig a kocsikat eltettük, oda a műv. házhoz, meg arrébb. És azóta két rokon is hívott, hogy adjak már neki kölcsön egymilliót, meg ötszázezret, meg minden. Szóval azért, ezeket lepasszoltam.” (37 éves közgazdász, 100 millió forint éves forgalmú építőipari kft. tulajdonosa)*

A következő interjúrészletben a barátok közötti pénzkölcsönökkel kapcsolatban is azt látjuk, hogy akiben nem bíznak, annak nem adnak kölcsön akiben meg bíznak attól nem kérik írásbeli kölcsönszerződés aláírását. A kölcsönügyletek szereplői azonkívül, hogy pénzügyi gondjaik megoldódnak folyamatosan hozzájárulnak a „bizalomra méltók” köreinek fenntartásához. Azzal, hogy nem születik írásos megegyezés fenntartják és megerősítik egy olyan világ képét, amely biztonságos, és amelyben a szereplők egyfelől megbízhatóak, bizalomra méltóak, másfelől képesek megbízni másokban, képesek bizalmat előlegezni. Az írásbeli szerződések be nem tartása elvileg jobban szankcionálha-

tó. Ez utóbbi esetben azonban a szereplők belső tulajdonságaira vonatkozóan bizonytalanabb ítélet hozható, hiszen a szerződéskövető magatartás okaként az igazságszolgáltatástól való félelem jelölhető meg. Ha nincs fenyegető külső szankció, elégséges külső ok (nem számítva most a helyi közösség, ismerettségi kör elutasítását), a hétköznapi gondolkodás, attribúciós sajátosságainak megfelelően, a cselekvés okát az egyén személyiségében, belső tulajdonságaiban jelöli meg. A megelőlegezett bizalom – akkor a legnagyobb, amikor nincs írásos megegyezés – önmagát teljesítő jóslatként működik, arra kényszeríti az egyént, hogy a bizalomra méltónak mutakozzon ezzel is hozzájárulva a fent vázolt világkép, az általános bizalmi szint fenntartásához.

A kamat felajánlása és elfogadása jelentheti annak a jelzését is, hogy valaki nem közeli barát, de azt is, hogy aki a kölcsönt kéri, nem akar lekötöztetni. Az interjúrészt vége jól illusztrálja azt a törekvést, hogy a hálózatokban hogyan használják fel a kölcsönnyújtást arra, hogy lekötöztessenek másokat, hogy később felhasználható, beváltható váltókra tegyenek szert:

*„...Egy barát meg éppen ezért barát, de amellet üzleti partner is, mert volt, amikor kicsit meg voltam szorulva, mert akkor még a vállalkozás nem úgy kettyezett. Most fordítva, most ő tartozik nekem, tehát elvileg.*

*–Tudnál még mástól is kölcsönkérni?*

*– Igen.*

*– Hány ilyen ember van?*

*– Hát a két barátom. Most rengeteg embernek viszont én adok, akik engem barátoknak tekintenek, de én nem tekintem őket annak, viszont valamilyen, a barátságot megközelítő szintig jutottunk el, és azoknak én is adtam már.*

*– Ilyenkor születik valami írás, papír?*

*– Nem. Az emberi bizalomnak volt egy nagy kérdése, hogy mennyire bízom meg az emberekben. Van akiben úgy meg tud bízni az ember, hogy nem kell hozzá írás. A másik dolog az, hogy mekkora összeg. Van egy emberke, akinek én vagyok a bankja, közös ismeretségünkől adódóan, ilyen öt-tíz ezer forintot kölcsön szokott kérni ilyen egy-két hónapra. Szépen meg is adja. Na, most vele nem ír az ember papírt. Na, az a kérdés, hogy mi az az összeg, ami felett már azt mondja az ember, hogy hát ez már akkora, hogy erre írás kell, meg a másik kérdés, hogy kinek adja. Na, most akinek én adok kölcsön, azokról én tudom, hogy olyan emberek, hogy vissza fogja adni. Ami nem biztos, hogy jó, mert kimondottan az ismeretségből adódik, hogy mennyire ismerem én őt. A másik dolog pedig az, hogy van, amikor érdekből ad kölcsön az ember, ritka dolog, de van olyan amikor olyan partnere van akinek, ha kölcsönadok, és tudom majd, hogy utána majd valamikor amikor én meg leszek szorulva én tudok rá számítani más ügyben, nem is biztos, hogy a vállalkozás részben. Biztos tapasztaltál te is ilyet, most nem tudok mást mondani, ez így van. Most elég sok pénzem van kint, olyan egymillió forintnyi, de hát úgy néz ki, hogy ezek vissza fognak jönni. Illetve én tartozom egy. Hát, a B. A. csinálta most a házzamat, és én még tartozom neki négyszázezer forinttal a házból. Tehát ilyenek vannak, ezek olyan kis belső kis pénzügyek, van, akinek kamatra adok kölcsön, pedig jó barát, és ő ajánlotta, hogy neki nem kell úgy pénz, csak úgy, ha ad rá három százalék kamatot, akkor jó itt van három százalék*

*kamatra, havi. Akkor a másik nagyon meg van szorulva, adtam neki háromszázezer forintot, ő öt százalék kamatot ad. Ő is javasolta, hogy hát tudja, hogy, én is mondtam, hogy nekem is kellene pénz, bővíteni kellene a kábeltelvíziót, folyamatos fejlesztésben vagyok, ő kért kölcsön háromszázezeret, de mondta, hogy tudja, hogy kell a pénz, hajlandó akár öt százalékot is adni. Jó, hát mondjuk ez csúnyának tűnik, de ő mondjuk nem a barátom.” (41 éves informatikus, egyéni vállalkozó, évi 32 millió forintos forgalmú kábeltévé hálózat tulajdonosa)*

### **A vállalkozók hálózatai és a bizalom**

A megkérdezettek bizalomgazdálkodását általában meghatározza, hogy a település méretéből következően is, a vállalkozói kapcsolatok a colemani értelemben zártak (Coleman 1998). Jellemző az emberek között a multiplex viszony, több a kisajátítható társadalmi szervezet és egy bizonyos körön belül magas a kötelezettségek és elvárások szintje és ezekhez többé-kevésbé hatékony normák és szankciók tartoznak.

A településen hét éve alakult egyesület eredeti, deklarált célját tekintve a település érdekében kívánt tevékenykedni, tisztább közéletet és élhetőbb lakóhelyet akartak. A nem deklarált cél az akkori polgármester megbuktatása volt. A nem deklarált célt elérték, az új polgármestert ez az egyesület is támogatta a jelenlegi és az elmúlt ciklus folyamán is. A politikai célok mellett azonban egészen korán megjelentek a gazdaságiak is. Az egyesület tagságának jelentős része gazdasági céljai eléréséhez is használta az egyesület által biztosított lehetőségeket. Az alakulásról és az azt követő időszak eseményeiről „Vállalkozói kapcsolatok egy községben, vállalkozók képe a helyi közvéleményben” megjelent egy tanulmány (Tóth 1999). Akkor még csak egy ember volt az, aki gazdasági előnyökké konvertálta a kapcsolati tőkét. A történet következő fejezetében ő továbblépett nagyobb, nem helyi hálózatok felé. Az alábbi interjúrészlet az egyesület története egy alapító tag olvasatában:

„– *A helyi politikusokról mi a benyomásod?*

– *Megélhetősi politikusok, a helyiek mind arról szólnak, hogy a kis peccsenyéjüket sütögetik itt helyben, vagy éppen jövedelemforrás a közvetlen tiszteletdíj, mert éppen máshol nem tudnak.*

– *Az egyesületnek te tagja voltál, ugye?*

– *Én alapítottam, én találtam ki a Sz-el egy kocsmázás közben, névadója én voltam az egyesületnek...a kilencvennyolcas, a választások előtt, kilencvenhét őszén, azért alapítottuk, hogy az akkori polgármestert leváltsuk.*

– *Le vele?*

– *Nem mondtuk ki, de hülyéskedtünk vele, de a megbuktatására hoztuk létre. Egy helyi szerveződés, amelyik vállalkozói megerősítéssel próbáltuk, mert nem nagyon foglalkoztak velünk, tehát sok vállalkozót ott akkor összehoztunk és azt gondoltuk, hogy még a pénzt is összedobjuk, és akkor a F- ből csinálunk polgármestert, és utána megpróbálunk valamit, mert az IPOSZ megszűnt, de a vállalkozókkal összefogni és akkor itt helyben a közért tenni. Úgy is lett.*

...És utána mi egy pár dolgot létrehoztunk. A elején nagyon sok, iszonyú sok energiám, meg anyagi erőfeszítem is volt azért, hogy a játszótér elkészüljön, hogy a rendőrség elkészüljön, nagyon sok szervezés volt.

– A rendőrségre G. be is költözött.

– Onnan indult el nekem egy kicsit a problémás időszak, hogy létrehoztuk azt ott, és a G. azt kérte, hogy csináljuk már meg azt fönt, és akkor azt szépen lenyúlta magának.

– Azt mondja azért kapta meg a rendőrségtől, mert jó volt a kapcsolat.

– Aztán megjelent a B-né. Hogy hát az egyesületen keresztül, a tiszteletdíját beteszi az egyesületbe, és az egyesület csinálja meg az üzlete előtt a viacolor-ozást (ez egy burkolókö) mint a városközpont szépitéséért című dolgot...Aztán jött D., hogy a település biztonságáért térfigyelőket tegyünk fel a központba, erre pályázzunk, pályázott is az egyesület, azokból a pénzekből átkerült a D-hoz.

– Az egyesület pályázott? Honnan kapta a pénzt?

– A Soros Alapítványtól. D. csinálta, a G. üzemelteti. Ez így rendszeresen működött, és erről kezdett szólni ez az egész.” (37 éves építőipari kft. tulajdonos, volt önkormányzati képviselő)

A helyi vállalkozói kör ezen az egyesületen keresztül gyakorolt nyomást a helyi politikára illetve ezen keresztül is részesül a nyomásgyakorlás eredményeiből. Az egyesület alkalmas arra, hogy tagjai számára olyan erőforrások legyenek elérhetőek, amelyeket ezen hálózaton kívül nem tudnának megszerezni. Ilyen a pályázaton nyert pénz, a rendőrség épületében egy vállalkozásnak juttatott helyiség, a nagy összegű megrendelés, a saját üzlet előtti terület fejlesztése. Az elbeszélés szerint a megszerzett források folyamatos redisztribúciója folyik, és az eredetileg deklarált célt, a településért való közös akciókat már szem elöl tévesztették. Az egyesület egyik tagjai az egyik parlamenti párt helyi alapszervezetének megalapításával megszerezte a lehetőséget arra, hogy a szóban forgó párt megyei közgyűlésében részt vegyen és egy új kisajátítható társadalmi szervezet tagja legyen. Kívülállóknak így számolnak be arról, hogy hogyan történt az új szervezethez való csatlakozás:

„– És Sz., ő mikor szállt ki?

– Ő az egyesületből nem lépett ki hivatalosan. De az x pártba meg belépett párhuzamosan és mi elhatároltuk.

– De nem volt x párt, illetve volt, csak itt helyben nem volt. Mibe lépett be?

– Van x párt alapszervezet, ketten csinálták a feleségével meg a dolgozóik.

– Az alkalmazottait beléptette?

– Ez az x párt itt. Azért, hogy a megyei közgyűlésben részt tudjon venni...és ők jól összehaverkodtak és >Figyelj már, legyen már.<, és így nyúltak le munkákat meg kapcsolatokat Sz-n keresztül az x párt a megyében, érted, erre kell, az a pénz átmosás. Erről szól az x párt érdek, akkor, mikor előtte két hónappal meg az y pártba kérte a felvételét.

– Hallottam, hogy már volt egy ajánlója és már kereste a másikat.

– Nagyon fontos volt, mert a szomszéd telek ami a háza mögött volt az y párt tulajdonú telek volt. Be akart lépni, hogy az y párton keresztül azt a telket megvegye potom pénzért. Ennyire érdek. Abban a pillanatban, hogyha saját

*érdekeit meglátja valamilyen politikai csoportban, akkor oda csatlakozik. Most már azért kezd értékekről beszélni, most már azért el is hiszi, hogy ő az az x pártvonal, és szidja az y-osokat, bármit csináljanak. De én ismerem, tudom, hogy hova tegyem.” (37 éves építőipari kft. tulajdonosa, volt önkormányzati képviselő)*

A kapcsolatok aktív keresése, vagy felhasználásukra való törekvés nyilvánul meg abban is, amikor a választásokat követően vállalkozók keresik fel a polgármestert, és bizottsági tagságokat kérnek tőle. Az információ fontos dolog, egy ilyen tagság ugyan nem ad lehetőséget a szavazásokban való részvételre, de információt nyújt és lehetőséget mások befolyásolására. A településen kábeltelevízió közvetíti az önkormányzat testületi üléseit, de ez nem módosította pozitív irányba a helyi képviselőkről a közvéleményben kialakult képet. A politikai pártok helyi szervezetei minden választás előtt kétségbeesett igyekezettel próbálnak új hiteles, tisztességes embereket megnyerni, függetlenül azok politikai nézeteitől. Volt olyan vállalkozó, akit minden párt ill. a választáson listát állító helyi szervezet megkeresett a választásokat megelőző időszakban.

A település második legnagyobb munkaadója egy olyan kft., amelyik német megrendelésre dolgozik. Ez a kft. valószínűleg soha nem jött volna létre itt, ha a helyi evangélikus gyülekezetnek nincsenek élénk nemzetközi kapcsolatai és német testvérgyülekezete. Az egyház, tagjai számára olyan kisajátítható szervezetet jelent, amely biztosítja a közös háttérelvárásokat, a goodwill bizalom magas szintjét, az alacsony kockázatot a tagok egymással való üzletkötéseiben. A leendő üzleti partnerrel kapcsolatos információk és a közös szervezet, értékek, normák különösen értékesek akkor, ha egy vállalkozás külföldön, más kultúrában szeretne terjeszkedni. Az evangélikus lelkész veje, maga is aktív gyülekezeti tag a vállalkozáshoz vezető utat így idézte fel:

*„– Nekem az volt a nagyon nagy szerencsém, hogy én végül is folyékonyan beszélek németül, és ez már itt a térszben is kiderült, hogy itt a környéken nem nagyon vannak olyan emberek, akik németül beszélnek és azért nekünk elég sok német kapcsolatunk van, Magyarországnak, történelmileg, meg kulturálisan is, mégiscsak a német nyelvterülethez szorosan kapcsolódunk és engem nagyon sokat elvittek tolmácsolni, és ezáltal ismeretségekre tettem szert. ...és aztán egyéb nem térszes, hanem egyházi német kapcsolatokon keresztül kilencvenhatban megkeresett egy német ismerősünk, aki látta, hogy mi vállalkozásból élünk. És ők kerestek egy magyar partnert finommechanikai összeszerelő munkára. És ugye, hogy mivel beszéltem németül, meg vállalkozásból éltem, ezért ránk gondoltak, hogy tudnánk-e együttműködni. Kimentem Németországba, megnéztem, hogy mi ez a munka, láttam, hogy könnyű betanított munka volt. Miért ne tudnánk mi ezt itt csinálni. És tulajdonképpen így indult el ez a I. Kft. 1994 szeptemberében, amit négy fővel kezdtünk el. Tulajdonképpen ez egy próba volt, mindannyiunk részéről, a németek részéről, az én részemről is. Láttuk, hogy jól működik, akkor elkezdtünk fejleszteni, az anyavállalat hiteleket adott. Megépítettük ezt a szép épületet, most már száztizen dolgoznak itt.” (38 éves agrármérnök, két kft. tulajdonosa)*

## A bizalom és a vállalkozók bankokkal kapcsolatos attitűdje

A jelenlegi gazdasági környezet jellemzésekor már említettem, hogy a kisvállalkozások jellemzően nem vesznek fel hiteleket. Nem vesznek fel, mert a bankok számára nem vonzó ügyfelek, nem is kapnának. Nem akarják, mert nincs rá szükségük, bizonytalanok ítélik a vállalkozás jövőjét. Sok esetben a habitusuk sem engedi, ezen a terepen gyakori a paraszti hagyományra való hivatkozás: tartozni szégyen, nem a kölcsönből, hanem a megtakarításból kell beruházni. Ennek következtében a kisvállalkozások, ha mégis adósságuk van, egymásnak tartoznak, és/vagy magánszemélyeknek.

A hitelek egy része kényszerhitel, a helyi zárt hálózatokból származó hitelek másik része tulajdonképpen közös kockázatvállalás szóbeli megegyezés alapján.

A vállalkozók bankokkal kapcsolatos attitűdje még egy további tényező, ami akadályozza a hitelfelvételt:

Ez összefügg a bizalom problémakörével. Jellemző, hogy bizonyos vonatkozásban megbíznak ugyan a bankokban, de más tekintetben nem. Sako (2000) bizalomtípológiájában szereplő ún. szerződéses és a szakértelemre vonatkozó bizalom többnyire fennáll a vállalkozók részéről a bankokkal szemben. Az általános ún. goodwill bizalom azonban hiányzik.

Ennek elsősorban az az oka, hogy úgy ítélik meg, hogy a bank nem partnerük, nem tisztességes üzletet akar velük kötni, nem méltányos cserét ajánl, hanem visszaél gazdasági erőfölényével, és ezen az alapon a hitelfelvetőt egyértelműen hátrányosan érintő szerződést köt, amelyet aztán egyébként nagyon korrekt módon betart.

A multinacionális szervezetek szerződéssel kapcsolatos viselkedését is ugyanígy jellemzik a megkérdezettek. A nagy cégek is betartják a megkötött szerződéseket viszont a szerződések tartalma egyértelműen árulkodik a gazdasági erőfölénnyel való visszaélésről. Olyan szerződésnek tartják ezeket, amiket Durkheim leoninus szerződésként írt le „amelyben az erősebb fél kihasználja a gyengébbet és nem adja meg neki fáradozásának igazságos árát” (Durkheim 1984: 199). Ha mégis megkísérti őket a hitelfelvétel lehetősége, akkor az események általában a következő forgatókönyvet követik:

*„Énnekem volt egy gyenge pillanatom. Most akartunk vásárolni egy teherautót, amikor az elveimmel ellenkező módon, és mindenkinek azt mondom, hogy ne erőszakolja meg az elveit, futottam egy kört. De csak azért, hogy nekünk milyen jó lenne, ha egy új teherautónk lenne, és csak kudarcba fulladt. Mert amikor elolvastam azt a megalázó szerződést, amit az orrom alá toltak, akkor azt mondtam nekik, hogyha soha nem lesz teherautónk, akkor sem fogom aláírni.” (49 éves, erdőmérnök férfi, 250 millió forintos éves forgalmú kft. tulajdonosa)*

Vagy:

*„– A következő intézményekről mi a te véleményed, szerinted megbízhatóak-e? Te bízol-e bennük? A bankok?*

*– Utálom őket. – Na, miért, a gazdasági erőfölénnyel való visszaélés?*

*– Van ilyen is benne, igen. Én írtam az egyetemen egy, Kétszintűség vagy*

*kétszínűség? címmel írtam a kétszintű bankrendszeréről, hogy ez nem kereskedelmi bank, csak a nevében kereskedelmi. Nem. Nagyon keményen monopóliumhelyzetben van a legkisebb kereskedelmi bank is. Éppen azért mert visszaél azzal, hogy a pénz nála van és mindenki megalázkodva, kuncsorogva folyamodik hozzájuk, aki bármire képes a pénzért, hogy a kis létét, a vállalkozását tovább tudja vinni. Nem érzem azt, azt a finánciókét, hogy: >Van egy jó ötleted? Van egy jó vállalkozásod? Akkor én melléd állok és csináljuk közösen.<*

– *Nem vállal kockázatot?*

– *Nem vállalkozás-centrikus. Most már más, már beindult itt a bankok közötti verseny. Emiatt már egy kicsit rugalmasabb, de már belefáradtam és azt mondom, hogy ha most nem majd később. Én nagyon haragszom rájuk.*

– *Majd kuporgatsz. Mit gondolsz a multinacionális szervezetekről, a nagy cégekről?*

– *Ezek azok a szervezetek, akik munka nélkül, a pénzügyi erőfőlényüket kihasználják és letaposnak mindenkit. Haragszom rájuk, mert ők is kockázat nélkül, lazán, hanyatt dőlve, jogászokkal körülvéve le tudnak tiporni kis közép-vállalkozásokat. Hideg, rideg. És én sokszor, tudod, érzelmi alapon kötök üzletet, ez ott náluk nincs, számok vannak.” (37 éves, közgazdász, építőipari kft. tulajdonosa)*

Ahogy az utolsó interjúrészletben is elhangzott, a bankok megítélésében történtek változások, de ez csak keveseknél jár gyakorlati következményekkel. A vállalkozás mérete meghatározó lehet a bankkal való kapcsolatot illetően. A bizonytalan piaci helyzetű, kis vagyonnal rendelkező kisvállalkozások nem keresett ügyfelek a bankoknál.

Úgy tűnik, azonban, hogy nagynak lenni megéri. A bankok a minta legnagyobb alkalmazotti létszámmal (100 fő feletti) működő vállalkozásának tulajdonosát gyakran keresik meg kedvező hitelajánlatokkal. A bankok számára ez a vállalkozás jelenti a vonzó ügyfelet, ahol mára már a száz főt is meghaladja az alkalmazottak száma az újonnan épült üzemben, ahol mágneskártyás beléptető-rendszer és légkondicionálás működik. A cég pénzügyei bárkire jó benyomást tesznek, majdnem tízéves, folyamatosan növekszik, egy német orvosi műszergyártó cég számára végez összeszerelést, a németek mindig pontosan fizetnek.

Egy ilyen vonzó ügyfél más tárgyalási pozícióban van:

*„Most már azért hála Istennek annyiból könnyebb a helyzetünk, hogy most már a bankok is felfigyeltek azokra a partnerekre, akik régóta működnek és jó eredményeik vannak. Ők jönnek azzal, hogy vegyék fel hitelt...Én mindig is, mikor nem voltam ilyen jó anyagi körülmények között, én akkor is azt mondtam, hogy nekem egy bank ne várja azt, hogy én elájuljak attól, hogy én kamatot fizethetek neki. Tehát én az ügyfele vagyok, belőlem él...Különben én már most ott tartok, hogy én a kamatokat is le tudom velük alkudni, tehát azt mondják, hogy tíz százalék, mondom: >Ne viccelj már!<*

– *Jó, de hát pozícióba kellett ehhez kerülni. Gondolom az elején, amikor még mutogatni kell a tiszteresét annak, amit hitelként fel akar venni, nem mondtott ilyeneket.*

– *Így van. De egyébként ezért is csináltuk azt, hogy mi nem nagyon vettünk fel hitelt, tehát túl sok hitelünk, nagy hitelünk nem volt. Az autókat részletre vettük mindig, de hát mondjuk az egy más konstrukció az ott nagyon könnyű volt. Azért mondom, hogy inkább a családtól próbáltuk felvenni. Így mindenki jól járt.*” (38 éves, agrármérnök, az egyik, finommechanikai szerelést végző kft.-jéről)

A helyi vállalkozók gazdasági magatartásában a következő bizalomhiányra utaló jeveket találtam: nem akarnak növekedni, visszafejlesztik a tevékenységüket, többnyire egyedül viselik a vezetés terhét, nem szeretnek idegeneknek és idegenekkel dolgozni, nem bíznak a bankokban, a multinacionális szervezetekben, az igazságszolgáltatásban.

Ugyanakkor működik bizonyos körön belül a bizalom, amikor a bankok funkcionális helyettesítéséről van szó, és a kereskedők hiteleznek a vállalkozóknak, amikor a kényszerhitelező „tudja”, hogy meg fogja kapni a neki járó pénzt. Amikor mindezeket nem írják le. A társadalmi struktúra zártsága és az ebből származó szankcionálási lehetőségek, a közös háttér-elvárások, a hosszú távú kapcsolatot jellemző önérdék meghatározó ezekben a jelenségekben.

A kisajátítható társadalmi szervezetek többféle módon járulhatnak hozzá a gazdasági kapcsolatokhoz. Az egyházi kapcsolatok gazdasági célokra történő felhasználása során a bizalom jól hasznosítható, a gazdasági tevékenységet nagyban segítő tényezőnek bizonyult. Úgy tűnik azonban, hogy van a „kisajátításnak” olyan módja is, ami erodálja a szervezet megbízhatóságát. Amikor egy bizonyos kritikus tömeget meghaladnak az elsődlegesen kisajátítási céllal csatlakozók, akkor egyre nehezebb a tagok közötti bizalom fenntartása. Ez utóbbira példa az az egyesület, amelynek történetét egy alapító tag idézte fel a fenti interjúrészletben.

## Irodalom

- Akerlof, G.A. (1984): *An Economic theorist's book of Tales*. Cambridge: Cambridge University Press, 7-23.
- Coase, R.H. (1937): The Nature of the Firm. *Economica*, 4(13): 386-405.
- Coleman, J. (1994): Társadalmi tőke. In Lengyel Gy.-Szántó Z. (szerk.): *A gazdasági élet szociológiája*. Budapest: Aula Kiadó, 99–127.
- Coleman, J.S. (1998): Társadalmi tőke az emberi tőke termelésében. In Lengyel Gy.-Szántó Z. (szerk.): *Tőkefajták: A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája*. Budapest: Aula Kiadó, 11–43.
- Dasgupta, P. (1988): Trust as a Commodity. In Gambetta, D. (ed.): *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. New York–Oxford: Basil Blackwell, 49–73.
- Durkheim, E. (1986): *A társadalmi munkamegosztásról. II. fejezet: A kényszerű munkamegosztás II. rész – A szerződéses viszonyok természetéről*. Budapest: MTA, 195-201.
- Elster, J. (1989): *The Cement of Society*. Cambridge University Press, Cambridge.



- Fukuyama, F. (1997): *Bizalom*. Budapest: Európa.
- Gambetta, Diego ed. (1988): *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. New York–Oxford: Basil Blackwell.
- Garfinkel, H. (1963): A conception of, and experiments with 'trust' as a condition of stable, concerted actions. In Harvey, C.J. (ed.): *Motivation and Social Interaction*. New York: The Ronald Press Co., 187-238.
- Giddens, A. (1990): *The Consequences of Modernity*. Cambridge-Oxford: Polity Press-Basil Blackwell.
- Gombár et al. szerk. (1998): *Írások a korrupcióról*. Budapest: Korridor.
- Griffin, E. (2001): *Bevezetés a kommunikációelméletbe*. Budapest: Harmat Kiadó, 35.
- Kornai, J. (1993): A pénzügyi fegyelem evolúciója a poszt szocialista rendszerben. In Kornai J. (ed.): *Útkeresés*. Budapest: Századvég, 145-157.
- Kuczi T.–Lengyel Gy. (1996): Tőkehiány és bizalomhiány. Vállalkozói karrierminták és vélemények Magyarországon. Missing Capital and Missing Trust. In Lengyel Gy. (szerk.): *Vállalkozók és vállalkozói hajlandóság. Entrepreneurs and entrepreneurial inclination*. Budapest: Közszerzői Tanulmányi Központ Szociológia és Szociálpolitika Tanszék, 147-177.
- Kunzabó F. (1983): *Gyarapodásunk története*. Budapest: Magvető Kiadó.
- Lane, Ch.-Bachmann, R. eds. (2000): *Trust within and between Organizations*. Oxford: Oxford University Press.
- Luhmann, N. (1979): *Trust and Power*. Chichester: Wiley.
- Misztal, B.A. (1996): *Trust in Modern Societies*. Cambridge: Polity Press.
- Pahl, R. (1995): *After Success*. Cambridge: Polity Press.
- Sabel, Ch. (1992): Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy. In Pyke, F.–Sengenberger, W. (eds.): *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*. Genf, ILO
- Sabel, Ch. (1994): Learning by Monitoring: The Institutions of Economic Development. In Smelser–Swedberg (eds.): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 137–166.
- Sako, M. (2000): Does Trust Improve Business performance? In Lane, Ch.-Bachmann, R. (eds.): *Trust within and between Organizations. Conceptual issues and empirical applications*. Oxford: Oxford University Press, 88–118.
- Simmel, G. (1978): *The Philosophy of Money*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Sztompka, P. (1999): *Trust. A Sociological Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tóth, L. (1999): Vállalkozói kapcsolatok egy községben, vállalkozók képe a helyi közvéleményben. In Lengyel Gy. (szerk.): *Kisvállalkozások megszűnése, bővülése és kapcsolatrendszere. Műhelytanulmányok*. Budapest: Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Szociológia és Szociálpolitika Tanszék, 135–173.

- 
- Vásárhelyi, M. (1998): Rejtőzködés, öngazolás, háritás és egymásra mutogatás. In Gombár et al. (szerk.): *Írások a korrupcióról*. Budapest: Helikon–Korridor.
- Zucker, L.G. (1986): Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920. *Research in Organizational Behaviour*, (8): 53–11.