

GAZDASÁGI ELIT A SZÉKELYFÖLDÖN — 1993*

Az elmúlt évek során a Kommunikációs Antropológia Munkacsoport keretében több olyan vizsgálat folyt, amely érintette a gazdálkodási praxis, a munkaszervezés, a pénzügyi gyakorlat, a gazdálkodást meghatározó mentalitások, a gazdasági életet jellemző sztereotípiák, az életvezetési stratégia kérdéskörét. Ebben a tanulmányban kísérletet teszünk ezeknek a korábban felhalmozódott ismereteknek a rendszerezésére, középpontba állítva az új gazdasági elit jellemzését. Korábbi ismereteinket az elmúlt fél év során több ellenőrző jellegű vizsgálattal, valamint személyes pályakép készítésével egészítettük ki.

Bevezetésként néhány fogalmat rögzítünk, majd összefoglaljuk a helyzetelemzéseink megértéséhez feltétlenül szükséges ismereteket a Székelyföld történetéről. Tanulmányunk súlyponti része a mai gazdasági elit legfontosabb típusainak bemutatása, ezt a gazdasági elitről alkotott, értelmező jellegű elemzésünk követi.

Néhány kiindulópont

Bevezetőként szeretnénk pontosítani, hogy amit tanulmányunkban az „elit” fogalommal jelölünk, az a szakirodalom, illetve a gazdasági elitről való közgondolkodás kritériuma szerint nem, vagy csak igen csekély hányadában minősülne elitnek. Ez a réteg ma nem tesz eleget azoknak a formális kritériumoknak, amelyek a gazdasági elit címke elnyeréséhez általában szükségesek. Annak, hogy mégis foglalkozunk ezzel a réteggel, két nyomós oka van. Először is az, hogy a szélesebb társadalom ezt a réteget elitként kezeli. Ebben a régióban ma elitnek tekintik a népességnek azt a 10–12 százaléknyi rétegét, amely többé-kevésbé sikeresen foglalkozik gazdasági vállalkozással. Másodsorban pedig — és ezt az érvet tartjuk fontosabbnak — ennek a mobil, képlékeny rétegnek ma az a funkciója, hogy mind gazdasági, mind szimbolikus értelemben, úgymond, helyet csináljon annak a tényleges gazdasági elitnek, amely ki fog alakulni. Ez a jelenlegi tulajdonképpen kvázi-elit, amely az erre a régióra ma is jellemző archaikus „kétkezi életvezetés” ellenében megteremti a társadalmi helyet a jövőben várhatóan kialakuló, a szó szoros értelmében vett vállalkozói életvezetés számára. A tényleges elit ebből a mai, kísérletező, szélesebb rétegből fog

* A tanulmány a csíkszeredai Kommunikációs Antropológia Munkacsoport keretében, a Centre de Recherche sur les Sociétés Post-communistes (Párizs) felkérésére készült. Kutatásvezető Kende Péter.

kialakulni. Úgy gondoljuk, hogy ennek a több típusból összetevődő kvázi-elitnek az elemzése révén megválaszolható az a kérdés is, hogy kikből, hogyan alakul majd ki a tényleges gazdasági elit. Tanulmányunk tárgya ezért ennek a mai átmeneti gazdasági elitnek az elemzése. Mint látni fogjuk, ebben a rétegben már vannak — igaz csak nagyon kevesen —, akik vélhetően végérvényesen elitnek tekinthetők, de a nagy többség legfeljebb azzá válhat majd. Az átmeneti helyzet elemzését azért is célszerűnek tartjuk, mert a várható folyamatok előrejelzése mellett arra is lehetőséget nyújt, hogy bepillantsunk a vizsgált társadalom elittermelésének műhelytitkaiba. A téma aktualitását emellett az is növeli, hogy ebben a régióban a humán elit centrális társadalmi szerepének tévesztése várható, s ez a folyamat mindenekelőtt a most jelentkező gazdasági elit térnyerése szemszögéből közelíthető meg.

Röviden az elit előtörténetéről

A régióról, illetve a gazdasági elit előtörténetéről csak annyit kívánunk elmondani, amennyi gondolatmenetünk követéséhez feltétlenül szükséges. A Székelyföld falvakból és kisvárosokból áll, az egyetlen nagyobb város és ipari centrum Marosvásárhely. A földrajzilag és mentális síkon egymástól jól elhatárolódó mikrorégiók egy-egy kisebb város köré szerveződtek. A sajátos történeti utat bejárt faluközösségek (határőrvédelem, önszerveződési kiváltságok) nem termeltek ki saját gazdasági elitet, ezen a vidéken nem voltak uradalmak, nem alakultak ki nagyobb volumenű kapitalista vállalkozások. Századunk közepéig a gazdasági elitet e társadalom számára azok az „idegenek” jelentették, akik a faluban kereskedtek, vagy néhány embert foglalkoztató kisüzemeket működtettek: zsidók, örmények, vagy távolról érkező, itt szerencsét próbáló vállalkozók. Gazdasági elitként jelent meg ugyanakkor az adminisztratív elit, amely azonban a maga nemében szintén idegen volt (úr, vagy más etnikumhoz tartozó személy).

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

A gazdasági elit és a szélesebb társadalom viszonyának ezek a történeti momentumai a mai helyzet szempontjából nem mellékesek, ugyanis az elit mindenkori idegensége magyarázza többek között a most formálódó új elitel szembeni igen erőteljes idegenkedést, de az elithez tartozástól való idegenkedést is (erre a tanul-

mány záró részében visszatérünk). Az idegenkedésnek igen fontos összetevője az is, hogy a gazdasági elit szerepköre általában összefonódott a hatalmi elitével, s a hatalmi szerepektől való távolságtartás mintegy maga után vonja a gazdasági elit szereptől való távolságtartást is. Gazdasági elithez tartozni — a szélesebb társadalom szemében — mindig gyanús dolgot jelentett abban az értelemben, hogy nincs tisztán gazdasági elit szerep, aki ilyen szerepet tölt be, amögött valami egyébnek is kell lennie. Ezek a történetileg kialakult értelmezések és magatartásminták hatást gyakorolnak a mai folyamatokra: ha nem is fogják vissza közvetlenül a gazdasági próbálkozásokat, rendszerint jelentékenyen befolyásolják azok paramétereit (az indítás időpontja, a választott forma, a kockázatvállalás mértéke stb., stb.).

Nem feladatunk itt az elitszerepektől való tartózkodás történeti gyökereit elemezni, csupán utalni kívánunk arra, hogy ez a „hagyomány” számottevően befolyásolja a mai, meglehetősen diffúz képet, s részben magyarázza azt, hogy a mai elitképződés miért marad el a lehetőségek mögött, miért nem törődik az új elit saját identitása társadalmi érvényesítésével, s miért van az, hogy a középkorú és idősebb generáció (amely ma a családokban az anyagi és a szimbolikus hatalom birtokosa) nem hajlandó igazán vállalkozói pályára lépni. Természetesen a jogszabályok mai állapota is sok mindent megmagyaráz, mint ahogyan az infláció és az adórendszer, az állami hatalom ellenőrző szerepének fennmaradása is. Mindezek mellett azonban a „belső fék” talán a legfontosabb tényező.

A mai elit domináns típusairól

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

Az egyes típusok megnevezésében arra törekedtünk, hogy a ma betöltött elitszerep valamely egyértelmű szegmentumát válasszuk ki. A megnevezések inkább metaforikusak, ugyanakkor mind az elitdefinióval folyamatosan küszködő szélesebb társadalomban, mind pedig a társadalmi magatartásformákra figyelő társadalomkutató szemszögéből könnyen azonosíthatóak. Falun a következő típusok dominánsak: agrárvállalkozó; nagyvállalkozó; fiatalok; kísérletezők. Városon öt típus különül el: régi elit független szerepben; régi elit függő szerepben; középkorú műszaki értelmiségiek; fiatalok; kísérletezők. (Ez utóbbi típussal helyszűke miatt itt nem

foglalkozhatunk.) Bár a bemutatást sematikussá teszi, az egyes típusok jellemzését a fentiekben megadott hét szempont formai kiemelésével oldjuk meg.

Elittípusok a falu társadalmában

Agrárvállalkozó

1. A falusi agrárvállalkozó olyan személyt jelöl, aki ma a falusi mérce szerint szokatlan méretben vásárol mezőgazdasági épületeket (a volt tsz-ek vagyonának árverése), állatokat (elsősorban juhokat), mezőgazdasági gépeket, földterületeket. Nem bérel, hanem tulajdonba vesz. Az egész család erre a célra mozgósítja idejét, munkaerejét, anyagi erőforrásait. Ebbe a típusba 50 és 60 év közötti férfiak tartoznak. A falun belül ez a típus nem kap nevet, de a vállalkozó vezetéknéve, illetve a nevével jelölt csoport (pl. „Kerekes”, „Kerekesék”) fogalommmá válik. Ezzel a névvel a falusiak a nagy vagyonra, a megszokottnál jóval nagyobb léptékű gazdálkodásra utalnak.

2. Ez a vállalkozó típus 1989 előtt is rendhagyó gazdálkodást folytatott, az átlagnál nagyobb vagyonnal rendelkezett. Ennek az előtörténetnek két fontosabb változata volt. Az egyik: a család vagy foglalkozásánál, vagy lakóhelyénél fogva elkerülhette a kollektivizálást, s így lehetősége volt arra, hogy munkaeszközökben, földterületben, állatokban jelentősebb vagyont birtokoljon. A két évtizeden át gyűjtött/rejtegetett vagyon lehetővé tette 1989 után a rendkívüli vagyonhalmozást. A másik változat: a tsz-szervezetben betöltött vezető pozíciója egyfelől lehetővé tette a nagyobb részesedést és az előnyök kihasználását, másfelől nem tartozott a kommunista káderrotáció hatáskörébe. Ilyen vezető szerep volt a brigádos, a raktáros, az állatfarmok második, harmadik embere. Ezekben a pozíciókban szintén lehetőség volt olyan vagyon felhalmozására (pénz, eszközök, ingatlan, állatállomány), amely az 1989 utáni indulásnál komoly lépéselőnyt jelentett.

Bármelyik előtörténetet követi is az egyéni életpálya, közös elem az, hogy ezek a családfők korábbi nagygazdacsaládok, vagy igen határozott nagygazda-ambíciókkal jellemezhető családok leszármazottai. A „nagygazda” székelőföldi értelemben azt jelenti, hogy lehetett 15–20 hektár földje, négy-öt állata — a szomszéd három-négy hektár földjével és egy-két állatával szemben —, esetleg egy-két alkalmi szolgája. A vagyoni különbség négy-ötszörösénél nem volt nagyobb, a presztízs terén azonban jóval nagyobb különbségről volt szó.

3. Ez a típus 1989 után — a szigorú vagyonellenőrzésnek, illetve a vagyonfelhalmozás korlátozásának megszűntével — gyorsan vásárlásokba fogott, a korábban rejtett pénz, illetve a vagyon improduktív részét állatállományba, gazdasági épületekbe, gépekbe (elsősorban traktor) fektette. A családfő korlátlan és meg nem kérdőjelezhető hatalommal bír mind a döntéseket, mind pedig a munkaszervezést és munkavezetést illetően. Akárcsak a korábbi nagygazdacsaládoknál, most is ő jár elöl a példával, ő diktálja a ritmust. A család ideje, energiája, munkapotenciálja,

szimbolikus tőkéje mind-mind az ő rendelkezésére áll. Az első időszakról közvetlen termelésre állt rá (tej, hús, sajt, gyapjú stb.), de továbbra is holisztikus jellegű marad a gazdasága, nemcsak egyféle állatállományra, egyféle termékre építi, nem farm-szerűen rendezi be. A család életvezetése kibővül (pl. vásároltak több tehenet, vagy több száz juhot, vagy több tucát sertést stb.), emellett továbbra is sokféle terméket termelnek, sok mindennel foglalkoznak. Továbbra is teljes önellátásra rendezkednek be. Fogyasztási célokra egyáltalán nem, vagy csak nagyon keveset vásárolnak. A munka személyesen végzett vagy személyesen ellenőrzött folyamatokra korlátozódik, s ez a termékforgalmazásban is érvényesül. A kapcsolathálónak mindig a középpontja kíván lenni, s nem annak egy része, ami azt jelenti, hogy a falun kívüli kapcsolatokat csak az aktuális ügyintézés erejéig tartja fontosnak, nem épít és nem tart fenn olyan kapcsolatokat, amelyek csak potenciálisan fontosak, nem érzi szükségét a „folyamatos helyezkedésnek”.

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

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

Ezekben a családokban általában generációs ellentét van a domináns szerepben lévő családfő és a családban dolgozó fiatalok között, akik mobilabb szerkezetet kívánnak, a holisztikus gazdálkodás feladását, célbefektetéseket szorgalmaznak. Az ellentétek azonban csak a párbeszéd szintjéig juthatnak, a családfő nagy szimbolikus hatalma folytán.

4. Ebből a típusból falvanként három-négy ha akad, a kisebb falvakban olykor egy sem.

5. Társadalmi súlya — a korábbi nagygazda modellre alapozódó kulturális minták utóélete folytán — igen jelentős. Közéleti szerepet általában nem vállalnak, ami azzal magyarázható, hogy a Székelyföldön a közéleti struktúrák még mindig igen átmeneti állapotban vannak. Viszont mindenki figyel rájuk, lépéseiket figyelemmel kísérik, s maga az egész életvezetés, mint „vállalkozás” a figyelem homlokterében van. Ha véleményüket már ma kinyilvánítanák vagy intézményesíteni kívánnák, akkor nagy befolyásuk lenne.

6. Jövőbeli pályájukat illetően azt lehet mondani, hogy vállalkozásukban újabb gazdasági ugrás nem várható, a mentalitásban rejlő okok miatt nem képzelhető el, hogy áttérnének a szerkezet átszervezésére, farosítására, racionalizálására. A las-

sú és biztos gyarapodás, esetleg stagnálás hívei. Továbbra is 2–5 bedolgozóval fognak működni, a tőke átcsoportosítása, más jellegű befektetése nem várható. A típushoz tartozók száma nem növekszik, mert az előnyös indulások, a nagy ugrások kora lejárt.

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

7. Ebben a sok szempontból kvázi–archaikus régióban az ilyen mentális csomópontoknak az úgynevezett társadalomélénkítő hatása sok esetben nagyobb lehet, mint a tényleges gazdasági fejlesztési kísérleteké vagy ösztönzéseké. Ezek a vállalkozások ma a figyelem középpontjában állnak, s ez valamiféle barométer-szerepet jelent. A falu tolerálja a vállalkozási kísérletet, de szeretné látni, hogy mi lesz belőle. Ez a figyelem egyfajta kollektív nyomás, amely észrevétlenül ugyan, de visszahúzó, fékező erőként működik a vállalkozásokra nézve. Falusi környezetben az ilyen vállalkozás „nem igazán szabad”. Ezért sem lehet az elitképződés műhelye, maga a létrejött anyagi bázis viszont a családi erőviszonyok átfordulásával a fiatalokat egyik napról a másikra gazdasági elitte teheti. Néhány éven belül bizonyára sor kerül első ilyen fordulatokra.

Falusi nagyvállalkozó

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

2. A falun élő nagyvállalkozó pályája a hatvanas–hetvenes évek fordulóján indult, a rövid ideig tartó gazdasági reformszellem idején. Fölfutása, meggazdagodása a hetvenes évek közepétől datálható, amikor a gazdasági életben tartóssá vált a hiány és intézményesült a korrupció. A nagyvállalkozó mindig olyasvalamire „szakosodott”, ami az állami kínálatból hiányzott, vagy csak magas önköltségi áron termelték. Ez lehetett például kalapácsnyél, seprű, deszkából készített csomagolóanyag stb., olyasmi, amire az extenzív iparfejlesztés korában egy-egy nagyvállalatnak korlátlan mennyiségben volt szüksége. De foglalkoztak ezek a vállalkozók a munkaerő „me-

nedzselésével" is (pl. házépítő szakember csoportok megszervezése, dolgoztatása), állattenyésztéssel és -forgalmazással (pl. malacnevelés és -eladás) stb. Mindig megkeresték azt a területet, ahol a hiány, az olcsó nyersanyag és az olcsó munkae-
rő egy rendszerbe összeilleszthető volt. A vállalkozás lelke a személyes kapcsolat-
háló, az egyéni ügyintézési és szervezési képesség volt. A szó szoros értelmében menedzserként működtek, azzal a megszorítással, hogy ők maguk voltak a tulajdo-
nosok is.

A családfő tartotta kézben az egész vállalkozást, a családtagokat rendszerint be-
sem vonta. Bér munkásokkal dolgoztatott, ő maga csak az ügyintézés és ellenőr-
zést végezte. Ideje jelentős részét az adóhatóságokkal, a gazdasági rendőrséggel
való jó kapcsolatok fenntartása kötötte le, így is többször „elszámoltatták” az akkori
idők hírhedt 18-as törvénye alapján. Ilyenkor nyíltan vagy kenőpénzként tetemes
összegeket fizetett ki, de a vállalkozás soha nem bukott meg. Vagyona tíz-hússzo-
rosa is lehetett az átlagos falusi családokénak, a kapcsolatrendszer és a szimboli-
kus tőke azonban ennél is nagyobbra növelte a vagyon értékét. A nagyméretű
állóvagyon nem lehetett elrejtteni, s mivel a vagyon látható méreteit ebben az idő-
szakban korlátozni kellett, a minőségre helyezték a hangsúlyt (nagy ház, különleges
autó, különlegesen drága lakberendezés, külföldi utazások, öltözködés). A család
messze az átlag felett fogyasztott, mindent megvásárolt, ami elérhető volt. Pénzt,
ékszert, sőt valutát is felhalmoztak (ez utóbbit törvény tiltotta). A vállalkozás műkö-
dtetése a birodalomépítés elveit követte, s gyakorlatilag eljutott a szocializmus tör-
vényei által megtiltott legszélső határig (a gazdagodásban ennél tovább csak azok
juthattak, akiknek hivatali rangjuk védelmet jelentett az elszámoltatásokkal szem-
ben).

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

3. Ma ezek a vállalkozók sokkal visszafogottabbak, mint 1989 előtt. Ennek több
oka is van. Tizenöt-húsz év erőteljes hajtás áll mögöttük, s számukra az 1989-es
fordulat valóban változást jelentett. A hiányok nem szűntek meg, de a hiány szerke-
zete alapvetően átalakult. A hatalmi kapcsolatrendszer kicserélődött. Az egész ko-
rábbi vállalkozást új alapokra kellene helyezni. Közülük csak az maradt a ringben,
aki, fiatalabb lévén, képes volt változtatni: új jog- és játékszabályokat tanulni. A fel-
halmozott vagyon értékesítésének háromféle módja gyakori: egyrészt a korábbi vá-
sárlási igény szabad kielé-
lése (új ház, autók, nyaraló stb.); másrészt szolgáltató
jellegű befektetések eszköz-
lése (pl. vendéglő, üzlet nyitása); harmadrészt a család
fiatal generációjára hagyatkozás, ami egyértelműen kereskedelmi tevékenységet je-
lent. Általában mindhárom megoldásra jellemző, hogy az eddig aktív családfő hát-
térbe vonul, a felhalmozott vagyon azonban mozgásban marad. (A falusi fiatalok

típusát külön elemezzük.) A családfő korábbi gyakorlata, kapcsolathálója védőernyőt jelent az újonnan indult, a régítől eltérő vállalkozás felett, de a korábbi modell nem érvényesíthető. Ebben az értelemben azt mondhatjuk, hogy ezekben a családokban a vagyonkezelés tekintetében ma objektív törés mutatkozik, s ez a törés mind a felhalmozott vagyon, mind az azt működtető család további sorsát befolyásolja. A vagyon és az elitpozíció ma egyaránt a lassú változás fázisában van.

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

5. E típus 1989 előtti társadalmi szerepe elsősorban negatívumokkal írható körül. Mindaz, ami a helyi társadalom szemében látható volt belőle, részleges elfogadása ellenére kétesnek, gyanúsnak minősült. Ezért ezt a vállalkozást nem a „saját”, hanem az „idegen” világ részének tekintették. Mindebbe egyfajta tisztelet is keveredett. Beszéd tárgyát képezte, de a rá irányuló figyelem és róla való beszéd többnyire a távolságteremtést szolgálta.

6. A családfő korábban bevált gyakorlata ma egyértelműen életképtelen, a család elitszerepe és a vagyon centrális pozíciója azonban a falu társadalmára számára nem vált kérdésessé. A vállalkozás köré halmozódott korábbi negatív minősítések elmaradnak. A falu társadalmára a belső törést, a stratégiaváltást nem látja, ezért továbbra is elitként kezeli ezeket a családokat. A típusról alkotott „kép” és a család valóságos útja elvált egymástól, de ez kívülről nem látható. Az induló vagyon elég nagy ahhoz, hogy a fiatalabb nemzedék a stratégiaváltást — akár részleges bukások, sikertelenségek árán is — véghezvigye. Várható, hogy a vagyon kilép a falusi környezetből (lásd: fiatalok). A családfő elitszerepet adott át a családban, s ez a magatartás szintjén érvényesül. A vagyon mai működésének mint vállalkozói modellnek nincs érzékelhető hatása a falu társadalmára, ezzel szemben a család által képviselt elitszerepnek (fellépés, magatartás, fogyasztás) a falusi fiatalok számára modellértékű funkciója van. Mivel a vagyon — a belső stratégiaváltás okán — leszáll ágban van, ezeknek a családoknak a közeljövőben nem lesz másokra is kiterjedő kezdeményezői szerepe, munkahelyteremtő funkciója.

7. Működésüket tekintve ezek a vállalkozások jelentették azokat a próbálkozásokat, amelyek egyrészt a helyi erőforrások és lehetőségek kiaknázására törekedtek, másrészt ismerték a következetes vállalkozásfejlesztés módozatait. Tulajdonképpen az 1940 előtti „idegen” vállalkozások modelljét követték. A szocialista társadalom azonban olyannyira sajátos pályára terelte őket (túlspecializálódás, a személyes kapcsolatok túlsúlya, a fejlesztés rejtett módozatainak keresése, luxusfogyasztásra való beállítódás, az ügyintézés személyessé és egyszemélyessé válása), hogy stratégiájuk 1989 után már nem volt érvényesíthető, nem alakulhatott ki „családi dinasztia”. 1989 után a piaci szabályok némi térhódítása behatárolta a folytatás lehetőségét, hiszen ez a vállalkozástípus kimondottan a piaci szabályok hiányában volt működőképes. A romániai társadalom bonyolultságát és átmeneti jellegét mu-

tatja az, hogy a belső váltást a környezet nem érzékeli, a vállalkozástípusról mint elitszerkezetről kialakított kép gyakorlatilag háborítatlanul él tovább. Ha ez a típus bármilyen társadalmi szerepre törekedne, könnyen megszerezné, a létező szimbolikus tőkére való egyszerű utalásokkal is. Még csak a konvertálással sem kellene foglalkoznia. Belső gondjai miatt ezt nem teszi, ennek ellenére a falu–elitcsalád viszony mentális síkon, a negatív reminiscenciákat elhagyva, a korábbi formájában él tovább. Az elitszerép több évre előre meg van előlegezve.

Fiatal vállalkozók falun

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

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

Vállalkozó fiatalok azokból a családokból kerülnek ki, amelyek maguk is korábban megpróbálkoztak vállalkozni, vagy a családi hagyományban élt a keresés, a próbálkozás iránti igény (valamilyen speciális mesterség gyakorlása, munkahelykeresés távoli vidékeken stb.). Ugyanakkor ezekre a családokra az is jellemző, hogy életkori vagy más okoknál fogva a szülők már nem kezdenek vállalkozásba, de természetesnek tekintik, hogy a huszonéves fiatalnak esélyt adjanak az induláshoz (egyetértenek a vállalkozás megkezdésével, esetleg pénzzel is támogatják).

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

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

3. A falusi fiatal vállalkozók között alig vannak néhányan, akik nem kereskedelemmel foglalkoznak. Az adásvételnek azonban sokkal mozgalmasabb, képlékenyebb formáit gyakorolják, mint a falusi kísérletezők. A szokásos termékek mellett, amelyeket minden kereskedő forgalmaz (édesség, néhány előrecsomagolt élelmiszer, piperecikkek, ruhanemű), megpróbálkoznak műszaki eszközök forgalmazásával is. Ez több mozgást, nagyobb beszerzési kört, több kockázatot jelent. Beállítódásukra jellemző a „megfogni a jó üzletet” törekvése. Ha tőkeerejük megengedi, akkor azonnal alkalmazottakat vesznek fel, s ők csak az ügyintézésre, ellenőrzésre szorítkoznak.

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

A falusi társadalom mezőnyében sikeresnek számítanak, korosztályukban különösen, de ez nem jelent kiemelkedő anyagi sikert, komolyabb vagyonfelhalmozást. Az első egy-két év volt számukra a sikeresebb, ami részben az induló vállalkozások számára biztosított kedvezményekből, részben a szabályozások és ellenőrzések lazaságából adódott. Ma már a „nagy profitszerzés kora” számukra lejárt, többnyire csak életben tartják a vállalkozást. A következetes, aprólékos építőmunkában nem erősek, ezt a modellt nem is ismerhetik. Az utóbbi évben igazán működésbe lépett ellenőrzési/engedélyezési intézmények (többnyire megyei hatóságok) hálózata már következetesen megcsapolja a jövedelmeiket. Lassan abba a helyzetbe jutnak, mint az 1989 előtti vállalkozások, amelyek kevés adót fizettek hivatalosan, de a csúszópénzek és más juttatások a tiszta jövedelem 20–30 százalékát elvitték. Nagy többségük ma a keresés, a próbálkozás fázisában van, de erőfeszítéseik alapvetően nem a továbblépésre, hanem túlélésre, fennmaradásra irányulnak.

4. Vállalkozó fiatalok elsősorban a nagyobb utak és főútvonalak menti falvakba települnek. A kicsi és elzárt falu számukra nem felvevőpiac, ugyanakkor megnehezíti az utazást és a kapcsolattartást. A négy-hat ezres lélekszámú falvakban a fiatal vállalkozók száma eléri a 10–15-öt. A városközeli falvakban ez a szám nagyobb is lehet. Számuk lassan növekedik — az ilyen vállalkozások mai stagnálása ellenére is —, mert egy potenciális kör számára ezek a vállalkozások követendő modellt jelentenek.

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

mögött van (ti. a falusi közvélemény még ma is inkább a helyben maradást tolerálja), s a külföldön kísérletezők közül is többen vannak olyanok, akik az összegyűjtött pénzt idővel vállalkozásba kívánják fektetni. A kortárscsoport által ily módon teremtett kontextus a nem túlságosan sikeres, vegetáló próbálkozásokat is pozitívnak állítja be, sőt már magát a kísérletet is.

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

E két tényező okán súlyuk és szerepük a falusi társadalomban akkor is fokozatosan növekszik, ha ezt a vállalkozás eredményessége nem indokolná. Ez újabb példa arra, hogy ebben régióban a gazdasági élet működésének egyes mozzanatait nem kimondottan a gazdasági racionalitás és a piac törvényszerűségei szerint alakulnak.

6. Az eddigiek alapján azt mondhatjuk, hogy a falusi fiatal vállalkozók számának lassú növekedése várható. A falu társadalmában játszott szimbolikus szerepük tovább nő, s ez a növekedés nem feltétlenül az anyagi gyarapodás, a vállalkozói eredményesség függvénye. Magukra a vállalkozásokra azonban alighanem stagnálás vár, számítani lehet egyeseknél a vállalkozás időszakos szüneteltetésére is. A sikeresebbek vagy profilt váltanak (a mindent veszek, mindent eladok magatartását felváltja egyfajta specializálódás), vagy pedig legalább részben megpróbálnak majd bejutni a városba. Nem fognak ragaszkodni a faluhoz, ha tehetik, egyfajta közvetítő szerepet vállalnak a város és a falu között. Ez a *közvetítő szerep* a falu társadalmának mai tehetetlensége és a kisvárosok erőteljes mobilizálódása okán (a következő években ez a szakadék egészen biztosan mélyülni fog!) kifizetődőnek ítélik.

7. A fiatal vállalkozók ma még nem gyakorolnak látványos hatást a falu társadalmára, azonban a fentiekben jelzett speciális közvetítő szerepük (nemcsak árut, hanem információt, magatartásmodellt, kapcsolatteremtési kultúrát is közvetítenek a maguk kezdetleges módján) már ma is érvényesül. Ez a szerep várhatóan egyre nagyobb mértékben befolyásolja a falu életét. Elvben ez a folyamat támogatható is lenne. (Természetesen szükség lenne ennek a közvetítő szerepnek az alaposabb elemzésére, annak felismerésére, hogy e régió faluja a kulturális minták terén minden változtatást erőteljesen fékez.) A fiatal vállalkozóknak ez a szűk rétege min-

denesetre az elitszerepek felé tart, s ezt szimbolikus síkon várhatóan hamarabb el fogja érni, mint anyagiakban. Tőkéjének jelentős részét kapcsolatok, szervezési képességek teszik ki, ami falusi kontextusban könnyen pénzzé konvertálható. Kétségtelen, közelebbről kell ezt a réteget megvizsgálni ahhoz, hogy városi társaikkal szembeni esélyeiket föl lehessen mérni.

A kísérletezők

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

2. A ma kísérletező családok sokféle korábbi családtípusból kikerülhetnek. Közös jellemzőjük az, hogy már 1989 előtt eltávolodtak a hagyományos falusi mezőgazdasági jellegű családmoddeltől. Vagy a férj, vagy a feleség legalább középfokú iskolába járt, és rendszerint olyan munkahelyen dolgozott, amely lehetővé tette vagy a falusi környezetből való kilépést, vagy pedig azt, hogy a falun belül valamilyen adminisztratív, szolgáltatási szektorban szerezzen tapasztalatokat. Szövetkezeti hálózatban dolgozók, mezőgazdasági gépállomások alkalmazottai, városi vállalatoknál adminisztratív pozícióba jutottak, helyi adminisztrációban dolgozók közül kerül ki a legtöbb kísérletező. Ők azok, akik nem idegenkednek a „papírmunkától”, az ügyintézésről. Gyakorlatilag nem volt több induló tőkéjük, mint bárki másnak a faluban, de lényegesen különböznek a nagy többségtől abban, hogy korábbi tapasztalataikra alapozva volt „bátorságuk” belefogni valamilyen vállalkozásba. Mentalitásbeli különbözőségüket jelzi az is, hogy induláskor többen ingó és ingatlan javaikat eladták, hogy meglegyen az induló tőke, mások kölcsönökhöz folyamodtak.

3. E vállalkozások szinte kizárólag a kereskedelmet célozták meg, társasági formájukat tekintve többségük családi vállalkozás. Bevallott céljuk az anyagi biztonság, a jólét megteremtése. Nem zárják ki azt a lehetőséget, hogy az üzlet igazán felledül, és akkor meggazdagodnak, de ez csak egyfajta véletlen lehetőség. Az explicit tervezés szintjén megelégednek azzal, hogy a vállalkozásból mint többletjövedelemből szabadon költskezhessenek. Ez a stratégia a mindennapi életvezetésükben jól láthatóan érvényesül. Tulajdonképpen a falura jellemző kulturális minta szerint a gaz-

dag falusi család modelljét követik. Megvásárolják mindazokat az elérhető javakat, amelyek a mai falusi presztízs-skálán a magasabb szintet képviselik (autó, video, színes tévé, kisebb elektronikai eszközök, esetleg két autó, berendezési tárgyak, külföldi utazás), s ugyanakkor a biztonságérzet megőrzése érdekében pénzt (valutát) is tartalékolnak. A vállalkozás jövedelmezőségi szintje ennél többet az elmúlt három évben nem is tett volna lehetővé, de ők ezzel maximálisan elégedettek, hiszen az 1989 előtti állapotokhoz, valamint a falu lakosságának többségéhez viszonyítva tulajdonképpen elérték mindazt, amit el akartak érni.

Vállalkozásvezetési gyakorlatukra jellemző, hogy nem kockáztatnak, ha nem muszáj, nem próbálkoznak új dolgokkal, amennyiben viszont azt tapasztalják, hogy a „szomszéd” vállalkozók valamilyen területen újítanak, akkor igyekeznek utánozni őket. A vállalkozás stabilitása érdekében készséggel engednek az ellenőrző, engedélyező hivatalok korrupciós kísérleteinek, és az ilyen lefizetési gyakorlatot tekintik a biztonság legfontosabb tényezőjének. Ebben a vállalkozásban végeredményben minden kis léptékű, átlátható és kézben tartható, akárcsak a paraszti gazdálkodásban.

A vállalkozás eredményességére külső jegyekből nem lehet igazán következtetni. Igyekeznek a felhalmozás formáit leplezni — többnyire sikeresen —, a presztízs jellegű vásárlásokon túl alig költekeznek, magatartásuk a gazdagodást nem árulja el, a temérdek kisebb belső manipuláció miatt a könyvelések adatai nem irányadóak. Csak hosszabb, alaposabb vizsgálat révén becsülhető fel, hogy voltaképpen mekkora vagyoni van az ilyen családok birtokában. Mindennapi tevékenységüknek több a mint fele (a vállalkozás napi feladatainak elvégzése) nem a falura jellemző nyilvánosság szabályai szerint alakul, ezért bizonyos mértékben a falu társadalmán kívül élnek, s ez egyfajta átlátszatlanságot kölcsönöz ezeknek a családoknak. Megítélésük ezért ambivalens.

4. Egy-egy nagyobb faluban néhány tucat ilyen család van, kisebb falvakban pedig 8–10. Számuk még nőhet, de csak kismértékben.

5. A harmadik pontban jelzett ambivalencia okán ezek a családok a falu társadalmát csak kevésbé befolyásolják. A falu részben irigységgel, ellenérzéssel figyeli működésüket. A jobbra negatív megítélésre az ad okot, hogy ezek a családok „rendes”, megállapodott családok voltak, a falu szemében nem kellőképpen indokolt a kereskedéssel való kacérkodás. Tevékenységük, helyzetük részleges átlátszatlansága okán egy kicsit „gyanúsak”. A falu társadalma ezért nem tekintheti őket nyilvánosan is vállalható követési modellnek. Ami nem zárja ki azt, hogy egy szűk réteg számára ne jelentenének rejtett módon, be nem vallottan követendő mintát.

6. Ennek a típusnak aligha lesz a közeljövőben lényegesebb társadalmi súlya, ez a réteg a falun belüli szolgáltató szerep felé mozdul el; ők azok, akik az ellátást többé-kevésbé biztosítják.

Az e típushoz tartozó vállalkozások eredményessége nehezen felbecsülhető. Csak igen kis hányaduk lesz képes — komolyabb vagyongyűjtés esetén is — arra, hogy a jelenlegi mellékfoglalkozást főfoglalkozássá léptesse elő, specializálód-

jon, és komolyabban részt vegyen az üzleti életben. A váltani képes kevesek távlatilag a falusi elit részévé válnak.

7. Ezek a vállalkozások ingatag alapra épültek, a mai áruhiányra, illetve a forgalmazási hálózatok fogyatékoságaira. Módszereikben inkább a két világháború közti falusi üzletekre emlékeztetnek. Ugyanakkor törékenyek azért is, mert nem áll mögöttük komolyabb szervezési, ügyintézési tapasztalat, vezetéstechnikai ismeret. Túlságosan ki vannak szolgáltatva a gazdasági élet hullámszásainak, s nem utolsósorban az ellenőrző szervek önkényének. Mivel Romániában a lényeges változások a közeljövőben nem falun történnek, elképzelhető, hogy a perifériára jellemző viszonylagos csend hosszabb túlélésre ad alkalmat. Sikeresnek azok a vállalkozások bizonyulhatnak majd, amelyek mögött városba költözött tulajdonos is áll (pl. a család egyik tagja, a gyerek stb.), aki megszerzi a vállalkozás fenntartásához, gyarapításához szükséges ismereteket.

Bár ezek a vállalkozások elindítottak bizonyos folyamatokat a falu társadalmában, ezek a változások nem gyakorolhatnak tényleges hatást részben a vállalkozók mentalitása, részben a velük szembeni ellenérzések, negatív társadalmi megítélésük miatt. Nem valószínű, hogy ez a két tényező a közeli jövőben megváltozik. Ez a réteg a falu társadalmát egy, a korábbinál normálisabb helyzet felé tereli (áruellátás, szolgáltatások stb. biztosítása), de szerepe ebben a rehabilitációs gesztusban nagyjából ki is merül.

*

A bemutatott négy típus együttesen alkotja azt a „mezőt”, amelyben az elit falusi környezetben termelődik. Itt csupán jelezzük, hogy még van egy számba jöhető típus, amely azonban egyelőre oly ritka, hogy szinte semmit nem tudunk mondani róla. Ez a típus a faluba máshonnan betelepült, a helyi erőforrásokra építő igazi vállalkozó. Azért potenciális típus ez, mert egyrészt történetileg ismert modell, a falu társadalmának gondolkodásmódja szerint is elfogadható, másrészt az eddigi falusi vállalkozások a helyi erőforrásokból még szinte semmit nem használtak fel. Ennek a típusnak a megjelenésére akkor kell számítani, ha Romániában a termelő jellegű vállalkozások fölfutása megkezdődik.

Elittípusok a városban

A mai székellyöldi kisvárosokban — mint már említettük — az elitek öt típusát különíthetjük el: 1. régi elit, független vállalkozói szerepkörben; 2. régi elit függő vállalkozói szerepkörben (ezek megtartották állami pozícióikat); 3. 30–40 év közötti műszaki értelmiségiek; 4. fiatalok; 5. kísérletezők. Egyelőre csak szórványosan jelentkezik a máshonnan betelepülő, a városban idegenként vállalkozást indító elit, ezért ebben a

keretben nem foglalkozunk vele. Elképzelhető, hogy a privatizációs folyamatok várható felgyorsulása és strukturális átalakulása ezt az elittípust hangsúlyossá teszi.

Régi elit, független vállalkozói szerepkörben

1. Ez a típus jelenti ebben a régióban ma a nagybetűs VÁLLALKOZÓ-t. A 40 és 50 év közötti volt vezetőkből verbuválódott ez a csoport. Egy-egy vezéregyéniség köré többen is tömörülnek, részvénytársaság, vagy éppen alakuló holding keretében, a csoportban a vezető személyiség számít központi figurának. Ezeket a vállalkozást irányító vezetőket az ötvenezres lakosú városokban is mindenki ismeri, nevük fogalommá vált. Általában csak vezetéknévükön emlegetik őket, ami gyakran nem is annyira személyüket, hanem inkább a mögöttük álló, frissen épített birodalmat jelöli. A figyelem középpontjában állnak, új kezdeményezéseikre éppúgy figyelnek a város lakói, mint apró-cseprő személyes ügyeikre (hol jártak, mit mondtak, mit vásároltak, mit akarnak stb.). Bizonyos értelemben mitizált szereplők.

2. A vállalkozást irányító kulcsfigurák és közvetlen munkatársaik 1989 előtt vezető szerepeket töltöttek be állami vállalatoknál vagy az adminisztrációban. Nagyobb részük sosem volt igazán első ember, csak második, harmadik. Kisebb részük volt már első számú vezető is, de 1985–86 után háttérbe szorultak. Ismerték a szocialista gazdálkodás és vállalatvezetés minden mozzanatát, rendelkeztek a kapcsolatépítési és kapcsolatfenntartási képességgel, amely egy ipari vagy hivatali szervezetet életben tarthatott. Ez a réteg már a hatvanas-hetvenes évek fordulójára jellemző részleges ideológiai nyitás neveltje. Elsősorban nem ideológiai, hanem szakmai képzést kaptak (eltérően az idősebb korosztálytól, amelynek tagjai és mind a mai napig jobban ragaszkodnak az állami struktúrához). Akik közülük egyes számú vezetői pozícióba jutottak, megpróbálták pragmatikusabb stílusukat érvényre juttatni, s ez népszerűséget hozott számukra egy-egy vállalatban belül. Nem véletlen, hogy a nyolcvanas évek második felének túlideologizált világában távozniuk kellett az igazgatói székből. Nagyobb részük azonban — sikeres szakemberként is a második vonalban meghúzódva — a csendes várakozást választotta.

1989 után azonnal kezdeményeztek, mégpedig egyszerre két síkon. Elhagyták a korábbi állami terepet (ahol végső soron bizonyos értelemben „magányosak” és mellőzöttek voltak), vállalkozásokat alapítottak kft-k, részvénytársaságok formájában. Ugyanakkor néhány hónapon át kísérletet tettek a közéletben való megjelenésre is (átmeneti tanácsok, RMDSZ, nyilvános rendezvények). Ez a közéleti szerepkeresés azonban nem tartott sokáig. Félév, egy év után már csak a vállalkozásfejlesztésre koncentráltak, s a volt vezető garnitúrából további személyeket csábítottak magukhoz. Minden ilyen vállalkozás tulajdonképpen egy-egy „elitkör”, nagysága 3–15 fő között váltakozik.

Indulásuk nagyon sikeres volt. Ebben sok minden közrejátszott, mindenekelőtt korábbi vezetői tapasztalataik, pragmatikus elveik, szervezési gyakorlatuk, helyi és

országos kapcsolatrendszerük, az indulást lehetővé tevő anyagi helyzetük, a kereskedelmi szabályozások korai rendezetlensége, de nem utolsósorban bátorságuk és kezdeményező készségük. Kivált a külkereskedelem terén voltak sikeresek (nyersanyagexport), de hamarosan termeléssel is foglalkozni kezdtek.

3. Ezeknek a vállalkozóknak a hároméves útja a szó szoros értelmében vett „birodalomépítéssel” jellemezhető. A terjeszkedés egyrészt az infrastruktúra folyamatos bővítésben (telekvásárlások és bérletek, építések, részesedések megszervezése stb.), másrészt a vállalkozás személyi és szervezeti kereteinek bővítési módzataiban (a belső szerephierarchia és a vállalati magatartásrendszer kiépítése, a cég imázsának megterveztetése stb.) mutatkozik meg a legjobban. Egy-két kivételtől eltekintve azonban nem törekedtek arra, hogy a gazdagságot és a tőkeerős pozíciót a társadalom szimbolikus síkján is megjelenítsék. A helyi társadalomban, a régióban nem, vagy csak nagyon kevésbé igyekeznek elfogadtatni magukat, s ha ezt a cég szintjén megteszik is, egyéni, családi szinten gyakorlatilag egyáltalán nem. Ezek a jellemzők az elit e típusának mai „működését” illusztrálják.

Ez az elit nem a korábbi hatalmát, hanem a korábbi pozíciójában szerzett, illetve abból származó előnyöket fordította át sikeres vállalkozássá. Teljesen új szerepet, új pozíciót teremtett magának, ami tulajdonképpen azt jelenti, hogy korábban kiformalódott habitusát teljesen új kontextusba helyezve kezdte érvényesíteni. Ezért nem véletlen, hogy saját „birodalom” gyanánt tulajdonképpen azt igyekszik megteremteni, amit azelőtt, másodrangú vezető korában a körülmények vagy a főnökök korábban nem engedtek meg neki. A terjeszkedést célzó stratégiákban és kivitelezési eljárásokban több a szocializmusból ismert fogás, mint a vállalkozások „Nagykönyvében” azonosítható eljárás. Terjeszkedési igénye folytonos, ahol rést lát, oda igyekszik behatolni, de sokkal inkább az elfoglalás, mint a kiaknázás céljából. Az „ahol én vagyok, ott más nincs” elve alapján a hatókör kiterjesztésére törekedve kevésbé érdekli az, hogy az új terület hosszabb ideig képes lesz-e működni, s hogy ez a működés eredményes lesz-e. E mentalitás számára nem a működésből származó saját erő adja az igazi magabiztosságot, hanem a határok kiterjesztettsége, amelyek szükség esetén összességben vonhatók, ily módon védelmezve az igazán fontos részek integritását. Természetesen felismerhetőek a szocialista vállalatvezetés gyakorlatából átvett egyéb mozzanatok is.

A szervezetépítés, illetve a szervezet belső arculatának kialakítása terén szintén sok a korábban kialakult habitusból eredő momentum. Belső szabályok helyett fontosabbak a bensőséges személyi kapcsolatok, a belső információáramlást, a döntési mechanizmusokat nem annyira a vállalkozás logikája, hanem a személyközi kapcsolatrendszer szabályozza. Ezek a kapcsolatok régi keletűek, s természetesen eleve befolyásolták a szervezeti struktúra kiépítését, a vezetői pozíciók kialakítását és betöltését is. A belső szerkezetnek ezt a személyközi kapcsolatokra épített jellegét a tulajdonos-beosztott viszony aszimmetriájának erőteljes hangsúlyozásával leplezik (szigorú követelményrendszer, autoriter magatartások stb.).

Ennek az elitnek a kifelé irányuló magatartásából hiányzik az újjgazdagokra olyanra jellemző konvertálási gyakorlat, az anyagi javakat nem fordítja át szimbolikus értékű társadalmi, kulturális szereppé. Egyik-másik vállalkozás mint egység néha kísérletet tesz erre, de a vállalkozásokat vezető elitcsoportok tagjai személyesen nem foglalkoznak konvertálással. Anyagi helyzetük lehetővé teszi a nagymértékű fogyasztást, amely azonban többnyire a személyes igények kielégítésére irányul (ingatlanvásárlás, autók, utazások stb.). De kerülnek a látványos költségeket, nem jelennek meg reprezentatív céllal a nyilvános térben, nem eszközölnék nyilvános jellegű kulturális befektetéseket. Ennek több oka van, a legfontosabbnak az tűnik, hogy egyfajta legitimációs deficit okán ezt a konvertálást pillanatnyilag feleslegesnek tartják. A deficit lényege abban áll, hogy nem tudnak egyértelműen megküzdeni a régióval azzal a hagyományos szimbolikus erejével, amely a mindenkor elitet (ez esetben a saját társadalomból kinövő elitet is) az *idegenszerűség* irányába tereli. (Erre a szimbolikus marginalizálódásra később visszatérünk.)

Ma ez az elit komoly gazdasági erőt képvisel, kiterjedt hazai és külföldi kapcsolathálóval rendelkezik, s a kezdeti gyors meggazdagodás után lassan tovább építi a vállalkozásait. Némely területen olykor vissza kell vonulnia, ez részben a reformfolyamatok lassulásából fakad, részben abból, hogy a már említett expanziós törekvés nem eléggé átgondolt.

Uralkodó pozíciójuk a régióban egyértelmű, bár az utóbbi időben az állam centralizációs elképzelései kellemetlen megszorításokkal jártak rájuk nézve. Ennek a rétegnek pénzben, infrastruktúrában, kapcsolatokban még igen sok kihasználatlan erőforrása van, bár föltételezhető, hogy mentalitása, 1989 előtről hozott szervezői habitusa okán ezeket a tartalékokat csak végszükség esetén képes mozgósítani.

4. Városonként alig 4–5 olyan vállalkozás van, amelynek vezetői ebbe a típusba sorolhatók. Ezek a vállalkozások ma már részvénytársaságok, vagy holding jellegűek, s a kezdéskor vagy menetközben társult további elittagok révén az ebbe a típusba tartozók száma ma városonként kb. 30–50 fő között ingadozhat. Számuk nemigen nőhet tovább, mert a korábbi vezetői garnitúrákból már minden ember „foglalt”, utódnevelésre pedig ez a típus egyáltalán nem törekszik. Létszámcsökkenés sem várható, mert a kölcsönös lekötelezettségek okán senkinek nem célszerű a kiválás, az egyéni útra lépés. Végső soron egyfajta érdekcsoportot alkotnak, 3–5 csomópontot jelentő vállalkozás köré tömörülve, s ezek a struktúrák tartósan mutatkoznak.

5. Ennek az elitrétegnek a társadalmi súlya nagyobb, mint bármelyik más típusé. Szimbolikus súlyuk és a társadalmi-gazdasági életre gyakorolt befolyásuk között azonban lényeges eltérés mutatkozik. A szimbolikus súly nagyobb, ami abból ered, hogy a társadalmi környezet nagyon intenzíven foglalkozik ezzel a réteggel. Életmódjukról, gazdasági terveikről, befolyásukról stb. sok-sok „biztos” ismeret kering a közvéleményben, ezek nagy része nyilván egyszerű kitaláció, vagy valós részismeretek utólagos kikerekítése. A róluk alkotott kép ambivalens, pozitív és negatív elemek meglepő módon keverednek benne.

A közéletre, a gazdasági életre gyakorolt hatásuk nehezen ítéltető meg. Mivel egy-egy város vagy vidék még nem önálló a saját társadalmi-gazdasági életének megszervezésében, gyakorlatilag nem nagyon van mire befolyást gyakorolni. A központi befolyás nagyon erős, és ez a réteg még semmilyen területen nem tudja felvenni az állami struktúrákkal a versenyt. Kisebb, helyi ügyekbe már beleszól, de cselekvési lehetősége, tényleges hatása egy-egy városra vagy régióra csekély. Ami pedig a közéleti szerepeket illeti, ezeket még mindig a humán elit vezető tagjai uralják.

Mivel ezek a vállalkozások meglehetősen „belterjesek”, klikkszerűen szerveződnek, gazdálkodási és ügyintézési modelljük nem találhat követőkre, és nem foglalkoznak fiatalok felfuttatásával sem.

6. Tekintélyes egyéni tartalékaik vannak, és vállalkozásaikban is igen sok a „pazarló”, illetve tartalékolás elem. Ez a tartalékolási igyekezet egyértelműen „szocialista” vonás. Ez meghatározza jövőbeni útjukat is. Látványos felfutásuk már aligha várható, hiszen — tapasztalataink szerint — eddigi gyakorlatukon, tegnapihoz hozott mentalitásukon nem fognak változtatni. Az állami centralizáció fokozódása esetén erőteljesen kellene karcsúsítaniuk, s ez nehéz helyzetbe hozná őket. Központi liberalizációs intézkedések, a reformfolyamatok kiteljesedése esetén viszont föltehetően nem lesznek igazán versenyképesek, mert az igazi versenyre alkalmatlanok túlságosan korszerűtlen tudásuk és rutinjuk miatt. Nehéz helyzet esetén nem a vállalkozás megerősítését szolgáló gazdasági manőverekhez folyamodnak, hanem a magánvagyon kimentését fogják szorgalmazni, mint ahogy részben ma is ezt teszik.

7. Tulajdonképpen ez a réteg a Székelyföld mai gazdasági életének legellentmondásosabb része. Mindenki róluk beszél, sokan őket állítják előtérbe, az ilyen típusú elitben részben modellnek tekintik, miközben ennek a rétegnek a ténylegesen betöltött társadalmi szerepe, illetve várható társadalmi szerepe egyáltalán nem felel meg a róla alkotott képnek. Tény, hogy „elől” vannak, de képtelenek szólva inkább állnak, mint előre mennek.

Régi elit, függő vállalkozói szerepben

1. Ebbe a típusba általában ötven évnél idősebbek tartoznak, akik 1989 előtt a gazdasági életben vagy a megyei, városi adminisztrációban vezető szerepet töltöttek be. Főnökök voltak — ahogy a népnyelv nevezte őket —, és ma is azok. Vállalkozásaikat rendszerint ugyanarra a vállalatra telepítették, amelynek első számú vezetői. A vállalkozás pedig az általuk vezetett vállalat tevékenységének kiszolgálására vagy termékeinek értékesítésére irányul. Ezt az elitréteget a köznyelv ma is a „főnökök” névvel illeti.

2. Előző pályafutásuk megegyezik a romániai szocialista vezető tipikus karrierjével. A hetvenes évekbeli iparosítási hullámmal emelkedtek igazán jelentős vezetői pozícióba. Annak a kornak a neveltjei, amely a példaképszerű vezetői magatartás,

az egyszemélyes irányítás modelljét állította középpontba (ötvenes, hatvanas évek). Sok éves vezetői gyakorlatra tettek szert, s a vezetői szerep egyértelműen elitpozíciót is jelentett számukra (a hatalmi körhöz tartoztak, fizetésük magas volt, különleges juttatásokban részesültek). A nyolcvanas évek második felében az etnikai jellegű kádercserék alkalmával második vonalba szorultak vissza, ez azonban 1989-ben előnyükre szolgált: a népakarat nem őket, hanem utódaikat menesztette a vállalatok éléről, őket pedig „visszahelyezte” abba az első számú vezetői pozícióba, amelytől a kommunista vezetés úgymond megfosztotta. Egyik napról a másikra ismét „kiskirályok” lettek, s gyakorlatilag bármit megengedhetnek maguknak, amit jónak tartanak, mert neveltetésük azt diktálja, hogy ők „tudják a jó megoldásokat”. Cselekedeteikhez ezen a magyar lakosságú vidéken legitimációt adott az is, hogy „magyar vezetőként” mindig pozitív beállítást kaptak a közvélemény szemében.

3. Vállalkozásait ez az elitréteg a induláskor arra építette, hogy Romániában a törvény nem tartotta egymást kizárónak a vállalatvezetői, illetve az adott vállalatra építő vállalkozói szerepet. Ezért alakíthatott egy igazgató egy-két vezető állású munkatársával például olyan vállalkozást, amely az általuk irányított vállalat termékeinek forgalmazásával foglalkozott. Az indításhoz elegendő volt a bejegyeztetéshez szükséges néhány tízezer lej, az egész vállalkozás gyakorlatilag csak papírmunkából állt és igen jelentős profitot hozott. Ebben a helyzetben persze általánossá vált a vállalat munkájának manipulálása a csúcsára helyezett kft érdekeinek megfelelően. A szocialista vagyon egy része így módon mintegy átfolyt a magánvállalkozásokba. A törvény szigorítása után valamelyik családtag neve alatt futhattak tovább a vállalkozások.

Természetesen mindehhez szükséges volt az 1989 előtti igen kiterjedt kapcsolatháló, az adminisztrációs és adóügyek szövevényében való jártasság, s a szavakban ki sem mondott „elv-társi” egymásra hangolódás is.

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

4. Kisvárosonként mintegy 20–30 olyan név forog, amelyeket egyértelműen ebbe az elitkategóriába sorolhatunk. Azonban mögöttük, mellettük még körülbelül kétszer annyi közvetlen munkatárs van, akik ugyanakkor vezető pozíciót is elfoglalnak. Ez a réteg is klikkszerűen szerveződik, akárcsak a független szerepet vállaló elit, de az egyes csoportok között jóval nagyobb az affinitás, az alkalmankénti kooperáció. Itt kell megjegyeznünk azt is, hogy ebben az elitrétegben alkalmasint a helyi román elit

egy része is helyet kap, vagy legalábbis kooperációs kapcsolat alakul ki köztük (adóhivatal, ellenőrző hivatalok stb.).

5. E réteg társadalmi súlya gyakorlatilag a fordítottja annak, amivel a független szerepet vállaló régi elit rendelkezik. Önképének formálására ez a réteg sem tesz különösebb erőfeszítéseket, a közvélemény viszont annál határozottabban igyekszik képet alkotni róluk. Ez a kép azonban jobbra negatív, elsősorban azért, mert ez az elit — állami tulajdonra települt vállalkozóként — az alkalmazottak munkáján gazdagodik (legalábbis mindenki ezt mondja, hangosan, jól érthetően). Csak annyi engedményt tesznek irányukba, hogy „legalább megvásárolhatná a gyárat az államtól”. Ezzel a negatív képpel az elit nem törődik, mint ahogy nem tesz erőfeszítést arra sem, hogy gazdasági erejét valamiféle szimbolikus hatalommá konvertálja.

Ennek az elitrétegnek a társadalmi pozíciója — a negatív kép ellenére — gyakorlatilag meghatározza a város, a vidék életét, hiszen ez a réteg végső soron nem más, mint a központi elképzelések gyakorlati kivitelezője. Vállalkozásaik, anyagi erejük kisugárzása ehhez képest elhanyagolható. Ők maguk is inkább az állami pozícióból adódó szerepre alapoznak, ez felel meg habitusuknak, ezt próbálják érvényesíteni. Vállalkozásaik jól mennek, de ez számukra egyelőre mintha csak egy fajta plusz lenne. Mint vállalkozók „új” elitnek számítanak, valójában persze csak a régi elit szerepkörét töltik be. Vállalkozásaik „működését” a társadalom nem érzékeli, nyilván nincs is közvetlen hatásuk.

6. Ennek az elitnek a sorsa az országos gazdaságpolitikától függ. Mivel teljes körű strukturális váltás nem történhet, lassú nyitás esetén még sokáig a porondon maradnak. Nem tartjuk valószínűnek, hogy vállalkozásaikat igazán kifuttatná, komolyabb és látványosabb kezdeményezés aligha várható tőlük. A szocialista vagyon egy részét átmentik maguknak, ugyanakkor ez a vagyon magánvagyonként föltehetőleg elrejtődik, tartalékba helyeződik. Sem életkori, sem habitusbeli adottságaik nem teszik lehetővé, hogy igazán belépjenek a vállalkozói arénába. Ennek a rétegnek a régió szemszögéből nézve fölöttébb regresszív szerepe van (elszívás, rejtett felhalmozás stb.), amely a vidéket tulajdonképpen fokozatosan szegényíti.

7. Ez a réteg világítható át a legkevésbé, holott a mai gazdasági jelenségek legtöbbször ennek az elitrétegnek a működése adhatna magyarázatot. Nem átlátható részben az „egymásra hangolódás” jól begyakorolt technikája miatt, másrészt pedig azért nem, mert ezen a vidéken a „magyar kommunista réteg” emlegetése tabunak számított és az is maradt. Különösen a regresszív hatású jellegzetességek érdemelnének nagyobb figyelmet. A gazdasági életre gyakorolt negatív hatások mellett az is szembetűnő, hogy ennek a rétegnek a mai működése milyen kitartóan rombolja a „gazdasági elit” fogalmával jelölhető társadalmi szerepet, amely ezen a vidéken amúgy is mindig ambivalens megítélés alá esett.

1. Ez a legdinamikusabb, legsokszínűbb rétege a régió mai elitjének. 30–40 év közötti személyekből áll, akik 1989-ig középfokú vezetői beosztásban dolgoztak, és 1989 után azonnal vállalkozásba fogtak. Alapképzettségük: közgazdaságtan, tervezés, informatika, műszaki tudományok. Egy-egy szakterületen alapos ismeretekkel rendelkeznek (ellentétben a függő vagy független szerepet vállaló vezetőkkel), és vállalkozásaikat legalább részlegesen erre a szaktudásra alapozzák. Nem számítanak egyéniségnek a közvélemény szemében, egyszerűen vállalkozóknak nevezik őket, és ők is magukat.

2. Főiskoláikat a hetvenes-nyolcvanas évek fordulóján végezték, közülük igen sok falusi származású, nem csekély ambícióval, bizonyítási készséggel. A hetvenes évek még erős, szelekciós elveket is érvényesítő városi középiskoláiban végeztek, a főiskola elvégzése után városokba, megyeszékhelyekre kerültek, ahol igen sokféle lehetőség kínálkozott számukra (üzemek mérnöki, részlegvezetői állásai; egész sor megyei jellegű hivatal: tervezőhivatal, számítógépesítési hivatal stb., stb.). Nem tartoztak a helyi városi elithez, a vezetői helyek ekkor már telítődtek, ezért jobbára csak a csendes vegetálás maradt számukra (ami nagyrészt egyenesen semmittevést jelentett). Hivatali keretek között több kísérletet tettek saját ötleteik, elgondolásaik kivitelezésére, de ha elismerték is őket, nem juthattak a ranglétrán feljebb. 1989 után azonnal feladták állásukat is és önálló vállalkozásokba fogtak.

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

Az indulást igen nagy ambíció jellemezte. Széles spektrummal kezdtek, olyan kft-eket jegyeztettek be, amelyek gyakorlatilag bármivel foglalkozhattak. 1990-ben és 1991-ben a kereskedelmet találták a legelőnyösebbnek. Az általános hiány és az igen magas vásárlási kedv kettősségét jól kihasználták, sokféle áruval üzleteltek (főként elektromos cikkekkel), pénzüket rövid átfutási idő alatt nagy haszonnal forgatták (ekkor nem volt ritka az sem, hogy egy vállalkozó alig egy-két hét alatt megduplázza, megháromszorozta tőkéjét). Ez a munka gazdag tapasztalatokhoz juttatta őket (személyes ügyintézés helyi és fővárosi hivatalokban, vámügyek intézése, adóügyek), ugyanakkor gyakorlatilag egész napos munkavégzést kívánt. Az eredmény kettős: tapasztalatokat szereztek ahhoz, hogy komolyabb vállalkozásba fogjanak; olyan mértékű személyes vagyont halmoztak fel, amely lehetővé teszi a kilépést az alkalmi üzletekre építő vadkereskedelemről.

Ez a réteg nem halad ugrásszerűen előre. Céltudatos, és hosszabb távon gondolkodik. Biztos háttérrel teremtett magának, elindított legalább egy olyan vállalko-

zást, amely hosszabb távon is életképesnek ígérkezik, és nem függ a gyorsan változó hiánykonjunktúrától. Eddigi tapasztalataik megvédik őket attól, hogy egy-egy váratlan új rendelkezés felborítsa az elképzeléseiket. Nem idegenkednek a közéleti szereptől sem, ha úgy gondolják, hogy valamikor, valamilyen formában még megtérül. Időt, energiát nem kímélnek. Ma többen tekintélyes vagyonnal rendelkeznek, s ezzel „beosztva” élnek. Tartalékolnak is (valuta, ingatlan), de ha biztos és gyorsan kamatozó lehetőség adódik, ezt a stabil vagyont is „megforgatják”. Vagyonuk egy részét hosszabb távú stratégiák alapján fektetik be. Költekezésük csak oly mértékű, hogy az átlagon felüli, jól szituált család benyomását keltse. A gazdasági hatalom konvertálásának ötlete foglalkoztatja őket, de úgy ítélik meg, hogy ehhez még nem elég gazdagok. Ilyen irányú törekvéseiket jelzi, hogy sok szállal kapcsolódnak a most formálódó non-profit szférához. Ennek viszont egyik motívuma az, hogy a segélyekkel és adományokkal megcélzott régióban ez igen megnöveli a mozgásterületet, külföldi kapcsolatokat jelent stb.

Az ehhez a réteghez tartozók egyszerre több fronton szorgalmazták az elitte válást, ezért rendkívül sokat dolgoznak. Mivel a munka nagy részét nem alkalmazottakkal végeztetik, hanem ők maguk látják el, egyre inkább megszerzik azokat a képességeket, amelyek valakit ebben az országban és ebben régióban sikeres menedzserre tehetnek. A vezetőkhöz képest „alulról” jöttek, ennél fogva az előbbi két kategóriánál sokkal realistábbak, van szociális érzékenységük. A többfrontos érvényesülési stratégia azonban még nem vezetett igazán jelentős vagyonhoz, társadalmi befolyáshoz. Azt lehet mondani róluk, hogy még csak az út felét tették meg.

4. Egy-egy közepes városban 30 és 50 között váltakozhat az ehhez a típushoz tartozók száma, amely egyelőre stabilizálódni látszik. Egyfajta generációs rokonszenv jellemzi őket, ami csupán annyit jelent, hogy figyelnek egymásra, ügyintézési információkat cserélnek.

5. Ez a réteg a szélesebb közvélemény előtt nem, vagy alig ismert, gyakorlatilag csak az üzleti élet és a közélet potenciális konkurensei ismerik és tartják számon, hogy mivel is foglalkoznak, mit csinálnak. Egyáltalán nincsenek az érdeklődés homlokerében, nem pletykálnak róluk stb. Társadalmi súlyuk még nem számottevő, mert nem rendelkeznek befolyást jelentő anyagi erővel, sem pedig komolyabb közéleti pozícióval. A függő, illetve a független vállalkozói elit számon tartja ezt a réteget, és igyekszik megtartani őket ebben a „másodhegedűs” szerepben, mint ahogy a humán elit is arra törekszik, hogy ez a réteg ne jusson közéleti pozíciókhoz. Teljesen megakadályozni azonban nem tudják, ez a réteg mind anyagi, mind szimbolikus súlyát tekintve lassan növekszik, amit kizárólag saját erőfeszítéseinek köszönhet.

6. Az országos jellegű változások iránya leginkább ennek a rétegnek a sorsát befolyásolhatja. A gazdasági reform további stagnálása esetén lassabban ugyan, de bizonyosan eléri a régi elit gazdasági erejének és szimbolikus súlyának mértékét. Az egyéni vállalkozásokat támogató intézkedések esetén jóval gyorsabb felfutásukra számíthatunk. Ez esetben a korábbi szaktudás, a megszerzett tapasztalat és az ambíció nem csupán elitszerepbe, hanem kulcspozícióba is emelheti e réteg egy

részét. Nyelveket tanulnak, adnak a megjelenésükre, az utazásokat tudatosan is tapasztalatszerzésre használják fel, s ez mind-mind megtérülhet. Technokrata gondolkodásmódjuk, idegenkedésük a patetikus nyelvezettől ebben a régióban mindig is hátráltatni fogja társadalmi szerepük formálódását, ezért, ha nagyobb vagyonna tesznek szert, bizonyára törekednek majd arra, hogy gazdasági erejüket szimbolikus erővé konvertálják.

7. Ennek az elitrétegnek a helyzetét és várható alakulását végiggondolva mindekelőtt azt kell hangsúlyozni, hogy egyfajta „rejtett elitről” van szó. Formális jellemzői alapján már ma elitnek minősíthető, azonban a helyi társadalom és a szélesebb nemzetiségi nyilvánosság ezt még nem hajlandó tudomásul venni. A kényszerű „rejtettség” azonban nem képes ennek az elitcsoportnak a következetes előrehaladását megakadályozni. Alaposabb vizsgálat nélkül nehéz a réteg egészének sorsát megítélni, de 20–30 százaléka néhány éven belül bizonyára az élvonalba kerül, és az elitszerephez szükséges szimbolikus pozíciókat is megszerzi. Ez persze alighanem konfliktusokkal jár majd. Ez a réteg ma is folyamatosan konfrontálódik az állami pozícióit megtartó elitréteggel, illetve — némileg kisebb mértékben — a helyi humán elitel, politikai vezetőkkel is. A vezető pozíciók ebben a régióban mind fizikailag, mind pedig szimbolikus síkon foglaltak, a helyi társadalmak ökonómiája szerint tulajdonképpen nincs szükség több elitre, ezért ez a réteg csak akkor juthat megerősített elitszerepbe, ha elhódítja a pillanatnyilag foglalt pozíciók egy részét. (A „telítettségnek”, e régióra jellemző kulturális mintának a problémaköre szintén külön vizsgálendő kérdés.) Ez a konfliktus természetét tekintve generációs jellegű, de valószínűsíthető, hogy nem egyetlen frontvonal mentén zajlik majd (nem valamiféle látványos generációs váltás lesz), hanem több, kisebb fronton, s a küzdelem tétje mindig csak egy-egy pozíció lesz. Ez a pozíciószerzési igyekezet magában foglalja mind a meggazdagodásnak, mind a szimbolikus vagy adminisztratív elitpozíciók megszerzésének törekvését. Ennek az elitrétegnek azért is van esélye a jövőre nézve, mert eltérően a többi típustól, a holnap betöltendő elitszerepet a maga összetettségében próbálja megszerezni (gazdasági, szimbolikus, adminisztrációs szinten stb.), s a szélesebb társadalom a közeljövőben is várhatóan az ilyen komplexnek mutakozó elitszerepeket fogja a leginkább elismerni és méltányolni. A „specializált” elit ezzel szemben egyre inkább a státusz-inkonzisztencia állapotába, s ezzel együtt az idegenszerűség állapotába jut (ez — mellesleg — szintén e régió fejletlenségét mutatja).

Vállalkozó fiatalok

1. Ebbe a típusba az egyéni vállalkozásba kezdett huszonévesek tartoznak. Nem nevezhetők még elitnek, s várhatóan csak kis részükből lesz majd helyi elit. Csak igen röviden beszélünk róluk, mint a pillanatnyi konjunktúra által kialakított rétegről.

2. Fiatalok lévén, nincs előtörténetük. Közös jellemzőjük az, hogy induló tőkét biztosítani nem tudó, mobil családokból jönnek.

3. Nem léptek színre rögtön 1989 után, csak akkor, amikor látták, hogy egyesek milyen sikeresen vállalkoznak. A legkülönbébb dolgokkal foglalkoznak, mindazzal, ami nagy haszonnal kecsegtet, és hamar véghez lehet vinni. A nagy fogásokat keresik; ezért gyorsan változtatnak területet, módszert. Mozgékonyak, sok energiával rendelkeznek, és nem riadnak vissza sem a szokatlan ötletektől, sem a nagy kockázattól, sem pedig a kétes helyzetektől. Valószínű, hogy amennyiben volna gazdasági információs hálózat, lennének üzlethálózatok, piacokat ellenőrző nagyobb szervezetek, akkor szóhoz sem jutnának. A kaotikus gazdasági helyzetben (ahol például sosem lehet tudni, hogy miből lesz holnap hiány, milyen szigorító vagy megengedő intézkedést hoznak, s a kiskapuk megtalálása mindenkinek az ügyességére van bízva) találnak működési területeket. Sokat utaznak, adnak a fellépésre, kihasználják a kapcsolattartás technikai eszközeit, megkeresik a pénzforgatás legcélszerűbb (hivatalos és nem hivatalos) módozatait. Saját birodalmat nem építenek, ma itt vannak, holnap, ha kell, másutt. Gondolkodásukkal, viselkedésükkel, gazdasági magatartásukkal bizonyos értelemben szélsőséges típust jelenítenek meg. Életvezetésük sok vonatkozásban (megjelenés, fogyasztás) a formálódó elithez kapcsolja őket. Pozíciószerezésre nem törekednek, varázsszavuk az „üzlet”.

4. Rendkívül mobil életvezetésük miatt statisztikai gyakoriságukat nem lehet megállapítani. Vállalkozásaikat néha szüneteltetik, máskor gyorsan megváltoztatják vagy áttelepítik. Városonként átlagban 20–30-ra becsülhető az ilyen fiatal vállalkozók száma.

5. A fentebb elmondottak alapján nyilvánvaló, hogy ennek az „üzletre” specializált rétegnek nincs elismert elitszerepe.

6. Gazdasági súlyuk nem igazán átlátható, valamiféle kapcsolatban a műszaki értelmiségiekkel verbuválódott vállalkozói réteggel vannak.

7. Mivel nem hajlandók követni a lassú és következetes építkezés elvét — vagy bejön nekik a „nagy üzlet”, vagy nem —, e réteg további sorsa nehezen kiszámítható. Életkori és alkati sajátosságaik ezután is a nagy fogás keresésére fogják ösztönözni őket.

Néhány összefoglaló megjegyzés

Talán a fenti vázlatos helyzetrajz mutatja a legjobban, hogy ebben a témakörben igencsak szükség volna az egyes résztémák szisztematikus elemzésére. A Székelyföld kvázi-archaikus társadalma a tagolódás olyan fázisában van, ahol a gazdasági folyamatok és a mentális jellegű kulturális minták, a kívülről jövő, véletlenszerűnek mutakozó hatások és a belső magától értetődőségek keverednek egymással. A fenti vázlatához hasonló számbavételek ezért nem következtetések levonására, hanem biztosnak mutakozó megközelítési pontok rögzítésére ösztönöznek. Ez a mun-

ka nyilván egy másik tanulmánykísérletet jelentene, ezért itt csak röviden utalunk az általunk legfontosabbnak tartott mozzanatokra.

Ennek a régiónak az elitszerkezete olyan mentális sémákon alapul, amelyeket az újonnan megjelent gazdasági elit még nem tudott érdemben befolyásolni. A közvélemény az új gazdasági elitnek csak kis részét fogadja el elitként, s azt is az ismert mentális sémákban igyekszik elhelyezni. Ezt az „idegenséget” érzékelve az új gazdasági elit nem törekszik arra, hogy gazdasági hatalmának valamiféle konvertálása révén jelentős közéleti szerepre tegyen szert. Elsősorban az egyéni gazdálkodásra koncentrál, s működésével mintegy „helyet csinál” annak a társadalmi szerepnek, amely eddig gyakorlatilag nem létezett: a saját társadalomból kinövő, a saját társadalomhoz tartozó gazdasági elitnek. Mint ilyen, tulajdonképpen egyfajta átmeneti elitréteg. Ha nem lesz gyors és erőteljes külső beavatkozás (nagyobb állami befektetés, külföldi tőke megjelenése, új képzési szerkezet beindítása), akkor ez a réteg lassan és személyenként fog kicserélődni. Döntően a szocialista világ neveltje, s ezért kezdeményezésben, erőforrás-kutatásban, birodalomépítésben, stratégiatervezésben mindig gyenge marad, már csak azért is, mert kevésbé hajlandó tanulni. Ezért stagnálás vagy lassú változás esetén a humán elit vezető szerepe (illetve a humán elit szerepkörét megtanuló nem humán képzettségű, közéleti szerepet vállaló elit centrális szerepe) ebben a régióban még fontos marad. Természetesen bármilyen gyors változás felboríthatja ezt a forgatókönyvet, hiszen a régióban nem igazi változás történt 1989 után, hanem csak egy viszonylag bátrabb nyitás. A lényeges változás formáinak, következményeinek mérlegelése témánktól igencsak messzire vezetne. Csak remélni merjük, hogy ennek az igen bonyolult jelenségkörnek a felvázolása — ha csak egy meghatározott szemszögből is — értelmezhető képet nyújt a Székelyföld társadalmáról.

