

A BOMLÁS VIRÁGAI

„Ahogy bomlott fel a vállalat, úgy jöttek egyre többen...”¹

Esettanulmányom egy kiemelt állami nagyvállalat piacvesztésével, bomlásával párhuzamosan zajló, ugyanabban az iparágban szerveződött kisipar, magánszektor születéséről szól. Miközben az állami vállalat üzemel, csarnokai sorra kiürülnek, a városban kisipari műhelyekben, családi- és panelházak pincéiben, tárolóhelységeiben éled újjá az elektronikai ipar. Tíz, húsz, harminc éve elektronikával foglalkozó dolgozók, akik a kényszerszabadságok és „állásidők” miatt munkanélkülivé váltak, akiket elbocsátottak, („felmondással, közös megegyezéssel” vagy anélkül), vagy akik csak elbizonytalanodtak jövőjükben, ily módon próbálják megteremteni megélhetésük új alapjait. Azt igyekeznek hasznosítani a nagyvállalat kapuján kívül, amit azon belül megszereztek: ismereteket, gyakorlatot, tapasztalatot, személyes, hivatalos és félhivatalos kapcsolatokat. Ritkábban az „óriási lehetőségek” reményében, sokszor csak szükségből, azzal próbálkozik, ami nekik megadatott.

Ebben a városban tízezer ember tette fel életét az elektronikára az elmúlt évtizedekben, felerészük dolgozott közvetlenül a termelésben a vállalat központi telephelyén. A helyi szakiskolák és a nagyvállalat tanműhelyei ontották az elektronikai ipar különböző területeinek szakembereit. De összeszűkültek a termékpiacon a kilátások, felhalmozódtak a veszteségek, befulladtak a „szerkezetátalakítási” próbálkozások, s a cég megindult a lejtőn lefelé. 1991-ben már a helyi nagyipar más nagyvállalatai is bezárták kapuit az elbocsátottak előtt, sőt maguk is leépítik a létszámot. Így a munkanélkülivé váltak számára — ha szakmájukat nem tudják, vagy nem akarják már elhagyni — alig egy-egy keskeny, még járható út maradt, mint a külföldi munkavállalás, s egy másik lehetőség: magáncéget gründolni az elektronikában.

Amikor 1991 nyarán ezekről a kérdésekről kezdtem interjúkat készíteni, egy szakmunkás elmondta, hogy bár az ő helye teljesen bizonytalan a gyárban, egy pillanattig sem aggódik a jövője felől: tovább fogja csinálni azt, amivel másodállásban eddig is foglalkozott. Bedolgozóként nyomtatott áramkörű („nyák”) lemezeket készített egy magánvállalkozó megrendelésére. Interjúalanyom egy lakótelep tízemeletes házában lakik. A nyomtatott áramkörű lemezek gyártása, illetve az előállítás néhány művelete — darabolás és fúrás — az emeleti lakáshoz tartozó hat négyzetméteres alagsori tárolóhelységben folyik. P. L. — nevezzük így — a „Lemez” Betéti Társaság bedolgozója.² A „Lemez” BT családi magánvállalkozás, amelynek tulajdonos képviselője, Cs. K. a „nyák” lemezek gyártását szervezi, bizonyos műveleteket — szitanyomás, galvanizálás — maga végez, a végterméket pedig értékesíti.

Mivel azok a vállalkozók, akik a városban elektronikai terméket gyártanak, általában vevői a „Lemez” BT-nek, ezen az úton sikerült megismernem az elektronikával foglalkozó társaságok egy körét.

Megjegyzem, úgy tapasztaltam, hogy ezek a vállalkozások rejtőzködnek. A rejtőzködés jeleit abban látom, hogy a társaság neve sokszor nincs kiírva azon az épületen,

ahol működik, s a telephelyeket sem jelzi tábla; belföldön vagy a városban nem reklámozzák sem magukat, sem terméküket, sőt ellenkezőleg, kapcsolataikat igyekeznek úgy szervezni, hogy a működésben érdekelt körökön kívül mások tudomást se szerezzenek róluk; növekedésüket visszafogják, illetve jövedelmüket kevésbé látványos beruházásokra fordítják.

Rejtőzködnek, mert

– a gyártás kezdetleges körülményei rossz fényt vethetnek magára a gyártóra, és a körülmények esetenként a környezetvédelmi előírásoknak sem felelnek meg;

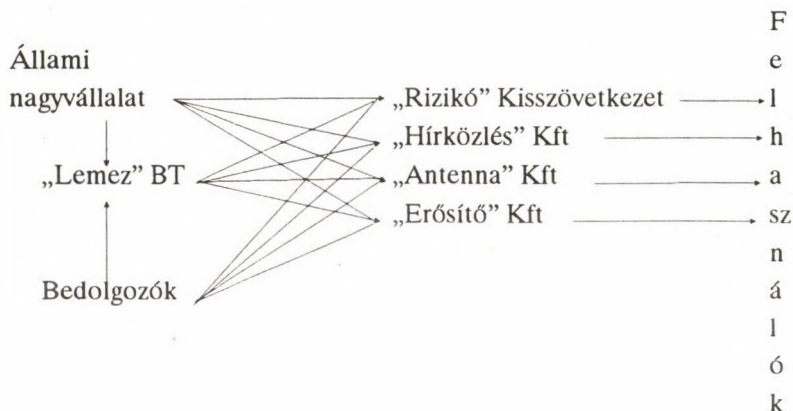
– úgy érzik, a játékszabályok bizonytalanok, s a részben informális kapcsolatok révén nyert előnyök megkérdőjeleződhetnek;

– a vállalkozásban bennlévő idegen — állami vállalat tulajdonában lévő — üzletrészt szeretnék megvásárolni, s elővásárlási jogukat csak úgy tudják érvényesíteni, ha annál magasabb árat nem ígér senki amennyit ők fizetni tudnak.

Ehhez pedig látszani nem szabad.

1991 nyarán: pincében, tárolóhelyiségben, istállóban...

Hangszórók, erősítők, telefonautomaták, nyomtatott áramkörök, játékautomaták, tévéantenna-rendszerek készülnek a városban kisipari műhelyekben, kisipari módon — pincékben, tárolóhelyiségekben, istállóban. Az elektronikai kis cégek alábbi körét sikerült megismernem:



A „Lemez” BT (illetve Cs. K. kisiparos) 1988 óta gyárt nyomtatott áramkörű lemezeket. Ez teszi ki tevékenységének 75 százalékát. A gyártás három fő fázisa közül a „mechanikus műveleteket”, a darabolást és a fúrást három bedolgozó végzi. Ők saját műhelyükben, garázsukban félig-meddig maguk barkácsolta berendezésekkel — fúrókkal, fűrészekkel dolgoznak. A szitanyomás a város peremterületén bérelt családi ház műhelyében folyik. Cs. K. saját kezűleg készített galvanizáló berendezései és felszerelései pedig egy belvárosi pincében található. (De hamarosan ugyanennek az épületnek — a család által örökölt — lakásában fog működni a „galvanizáló üzem”.) Az elektronikai gyártás mellett a „Lemez”, amely mindössze két főállású alkalmazottat foglalkoztat, szitanyo-

mást, nyomdai munkákat vállal, illetve a szitanyomás segédeszközeinek készítésével is próbálkozik. Ez utóbbi műveletek a nyomtatott áramkörű lemezek gyártásából nőttek ki. „Ha csak az elektronikai profilból próbálnánk megélni, már meghaltunk volna” — vallotta be Cs. K.

Az „Antenna” Kft központi tévéantenna-rendszereket készít 1991 januárja óta. A gyártás egy 5x6 négyzetméteres helyiségben folyik, munkaasztalokon kézi műveletekkel szerelik és állítják össze a panelokat. H.R., a kft ügyvezetője ezen a részlegen 8 főt foglalkoztat. A gazdasági társaság emellett fémforgácsolást is vállal, és szer-számáruházaat működtet.

A „Rizikó” Kisszövetkezet játékautomatákat gyárt ugyancsak 1991 januárja óta egy városközei majorban, régi istállóépületben. Itt hat alkalmazottnak ad munkát a kisszövetkezet, rajtuk kívül van két bedolgozója is. De a játékautomaták eladásából árbevételének csupán 5 százaléka származik. Jövedelmük döntő hányadát veszélyes hulladék ártalmatlanításából, valamint kis- és nagykereskedelmi tevékenységből nyerik.

Az „Erősítő” Kft-t 1990 októberében jegyezték be. A két tulajdonosból és két főállású alkalmazottból álló kft hangszórók és erősítők egyedi igények szerint történő gyártásával és értékesítésével foglalkozik. 10–20 darabos szériákat készítenek kizárólag nyugati felhasználók megrendelésére. A hangszórókat és erősítőket egy bérelt lakásban szerelik: íróasztalok, forrasztópákák, mindenféle alkatrészek, eszközök, vezetékek dobozokban és kupacokban. A végtermékek műszaki színvonalának biztosításához — a háttérből — az állami vállalat is hozzájárul. Ott történik a késztermékek minőségi ellenőrzése, bemérése olyan körülmények között és olyan műszerekkel, amiket az „Erősítő” biztosítani nem tud: többmilliós beruházások kellenének hozzá.

A „Hírközlés” Kft 1989 óta autórádiókhoz adó-vevőket, vezetékek nélküli telefonokat gyárt. A készülékek alkatrészeit javarészt importálják, ők csupán az összeszerelést, adaptálást és szervizelést végzik. Termékeiket itthon főleg közületeknek, közlekedési vállalatoknak értékesítik. A húsz főállású alkalmazott mellett körülbelül tíz bedolgozót tudnak mozgósítani egy-egy megrendelés alkalmával. A kft műhelyei a város peremén két bérelt családi házba települtek.

„Ugyanazt csináltam, mint a vállalatnál, csak most kicsiben s a magam módján.”

Cs. K., a „Lemez” BT tulajdonos képviselője 43 éves, vegyészmérnök. Első munkahelye az az állami vállalat, melyről történetünk szól. Ott tíz évet töltött el, és részt vett a Nyák Üzem létrehozásában. 1981-től több kis magáncéget és szövetkezetet próbált végig, míg végül főállású kisiparosként kezdett el dolgozni.

Hozzálatott egy saját Nyák Üzem kialakításához.

„Ugyanazt csináltam, mint a nagyvállalatnál, csak most kicsiben, s a magam módján. Míg ott minden nyugati volt, itt arra törekedtem, hogy minden hazai legyen, mert így olcsóbb és kisebb a kiszolgáltatottság.”

Az „Antenna” Kft 46 éves ügyvezető igazgatója, H. R. villamosmérnök. Főállása több mint két évtizeden keresztül a honvédséghez kötötte. 1982-ben vásárolt magának egy fémforgácsoló gépet, és otthon fémmegmunkálással kezdett foglalkozni. A másodállás jövedelmezőnek bizonyult. A hazai vállalatoknak ekkor még igencsak megérte külső cégekkel, maszekokkal dolgoztatni. Ennek a bevétele teremtette meg az önállósulás és további vállalkozás lehetőségét. 1990-ben H. R. felmondta főállását. Azóta azonban a fémforgácsolás visszaszorult, a nagy cégek megrendelései elapadtak, mert — H. R. szerint — most az állami vállalatok a jövedelmezőségtől függetlenül foglal-

koztatni akarják embereiket. Míg a korábbi években 10–20 embernek is munkát adott a fémforgácsolás, ma már csak két embere dolgozik ezen a területen. A fémmegmunkálás elapadását a tévéantenna-gyártás beindítása követte. A rendszer gyártási jogát a helyi elektronikai vállalatától vásárolták meg, s az azt kifejlesztő mérnök irányítja most a magáncégnél a szakmunkát. Ő tanította be az embereket, akik a nagyvállalattól önként jöttek el, végkielégítés nélkül, a biztonságot választva.

A „Rizikó” Kisszövetkezet elnöke, R. S. 45 éves gépész üzemmérnök. A cég 1989 januárjában 16 fővel alakult. Veszélyes hulladékok csomagolásával és szállításával, valamint kis- és nagykereskedelemmel foglalkoznak. A játékautomaták gyártása 1991-ben úgy kezdődött, hogy társult hozzájuk egy brigád a nagyvállalattól, akik kezdetben egy francia céggel próbálkoztak sikertelenül, majd a „Rizikó”-ban jó gazdára leltek.

A „Hírközlés” Kft 1989 februárjában alakult, ügyvezetője N. F. középkorú technikus. Első munkahelye neki is a fenti vállalat volt, két évig dolgozott ott. Katonaideje letöltése után átment egy másik céghez, és azóta rádiótelefonnal foglalkozik. Munkahelyén — amikor lehetőség nyílt rá — vállalati gazdasági munkaközösséget alapított, majd saját gmk-t szervezett. 1989-ben a gazdasági munkaközösség és a vállalat közösen hozta létre a kft-t, melyben a gmk-nak sikerült többségi tőkerészt szerezni. N. F. a kft megalakulása előtt a vállalat legnyereségesebb részlegének volt a vezetője. „Az üzem dolgozói egy az egyben kivonultak. Egy kedvező üzembrészt hagytunk ott, és kijöttünk a viskóba.” A kft ugyanazt csinálja, amit a korábban is nyereséges üzem, csak most nagyobb részt magáncéggként. A húsz főállású alkalmazott közül öt mérnök, a többi technikus, a bedolgozók száma pedig változó. „A múltja valahol az egész stábnak a nagyvállalathoz kötődik, mindenki ott kezdte a szakmáját. Három ember pedig egyenesen onnan jött át hozzánk.”

Az egyedileg megrendelt nyák-lemezeket például egy technikus, V. L. tervezi másodállású alkalmazottként. Ő 14 éve van a nagyvállalatnál. A szakmája volt mindig a hobbi: mikroprocesszoros áramköröket gyűjtött, konstruált. Amikor a „Hírközlés-nél” egyedi igények jelentkeztek, a munkákkal őt keresték meg. V. L. az új, kétszintes lakás lépcsőfeljárója alatt alakította ki irodáját és műhelyét, nemcsak tervez ugyanis, hanem próbaterméket is készít. A kft számára V. L. személye azért is igen fontos, mert a komolyabb, precízebb műveleteket igénylő lemezeket a „Hírközlés” a vállalat Nyák Üzemétől rendeli meg. V. L.-nek jó kapcsolatainak vannak a főállású munkahelyén, és figyelemmel tudja kísérni a gyártást.

K. T. 52 éves mérnök, az „Erősítő” kft ügyvezetője. Ő még azokban az években kezdett az állami vállalatnál, amikor ott mindössze 100 mérnök dolgozott. Valamennyien személyesen ismerték egymást. Az utóbbi években a nagyvállalat egyik decentralizált egységének volt a műszaki igazgatója. „Láttam, hogy a cég lefelé húzó spirálba keveredett, miközben a vezetői irreális vágyakat, elképzeléseket hajszoltak, amikből semmi nem jött be.” K. T. 1990 elején felmondott, és elment egy kft-hez műszaki vezetőnek. „Ez a félév jó tanulóidőnek bizonyult, hogy azokat a hibákat már ne kövessem el, amiket ott láttam, és alkalmas volt arra is, hogy telefon- és telefaxközelben megszervezzem a saját vállalkozásomat.”

1990 októberében jegyezték be az „Erősítő” Kft-t, mely első perctől hangszórókat és erősítőket gyárt egyedi igények szerint és értékesíti. K. T. munkanapját javarészt szűk irodája asztala mellett tölti. Idejét ma is úgy osztja be, mintha a régi munkahelyére járna: reggel 6-tól délután fél 3-ig dolgozik.

A. J. a cég másik tulajdonos-igazgatója a korábbi években egy dán cég magyarországi képviselőjeként került kapcsolatba K. T-val. Az ő külföldi üzleti kapcsolatai révén adódott a közös vállalkozás ötlete. A kft két főállású alkalmazottja egykor szintén vállalati dolgozó volt. Végkielégítéssel hagyták ott tavaly év végén a munkahelyüket. Egyikük időnként bánja, hogy eljött onnan, itt ugyanis hónapról hónapra bizonytalan a fizetés. Emellett „műszakilag indokolatlan megoldásokat kell alkalmazni hőbortos emberek hőbortos igényei szerint.” A követelményeket A. J. diktálja. „Itt csak annnyival jobb, hogy a munka összetettebb, szakmailag izgalmasabb.”

Változó kapcsolatok: a nagyvállalat és a kisipar

A nyolcvanas években az állami vállalatok előszeretettel foglalkoztattak külső cégeket, magánvállalkozásokat, amelyeknek teljesítményét bérükkel együtt költségként számolhatták el, s a vállalatnál nem okozott bértömeg- vagy bérszínvonal-növekedést. A kilencvenes évek elején az állami vállalatok piacainak beszűkülése, a megrendelések elapadása következtében elsőként a bedolgozók munkáját építették le, ahogyan H. R. fogalmazott, „az állami vállalatok a jövedelmezőségtől függetlenül foglalkoztatni akarták embereiket”. Bértömegüket elvétele — amikor szoros a határidő, sok a munka — ma is adnak át, de az együttműködés kezdeményezői, a közvetlen piaci értékesítők már nagyobb részben a kisvállalkozások és nem a nagyvállalat. A „Hírközlés”, az „Antenna”, a „Rizikó”, és az „Erősítő” gyártási rendszereket, alkatrészeket és félkész termékeket: hangdobozokat, monitorokat, nyák-lemezeket stb. vásárol a nagyvállalattól vagy decentralizált egységeitől, és értékesít közvetlen felhasználóknak vagy kereskedőknek. Az egykori bedolgozók a vállalat vevőivé váltak.

A szerepek felcserélődtek, a kisvállalkozások és nagyvállalatok azonban továbbra is kéz a kézben lépegetnek. A kicsik kiszolgáltatottsága, függősége nem szűnt meg. A nagyvállalat kapacitásához képest az életkronikai kisvállalkozások megrendeléseit elemezni, a kis cégek azonban képtelenek lennének a nagyvállalati háttér nélkül létezni, piacképes terméket produkálni. Az egyenlőtlen helyzetből fakadóan az együttműködés nem problémamentes. A nagyvállalat igen rugalmatlan, és a kisvállalkozások kisszerű megrendeléseinek teljesítése, egyedi igények kielégítése nem megy simán. Többnyire korábbi személyes kapcsolatok simítgatják ezt az utat (mint azt pl. a vállalati Nyák Üzem és a „Hírközlés” kapcsolatában láttuk). Másrészt vannak olyan munkafázisok, melyek csak a nagyvállalatoknál meglévő műszerpark segítségével végezhetőek. Ezek kiváltása a kisvállalkozásoktól olyan nagy beruházást igényelne, amelyek se meg nem érnek, se pénzügyi fedezet nincs rájuk. (Ilyen méréseket végeztet pl. az „Erősítő” és az „Antenna”).

A kisvállalkozásoknak a nagyvállalatokhoz fűződő kapcsolatai más szempontokból is érdekesek. Korábban egy sor „maszekoló” a nagyvállalat kapuin belül fusiban, munkaidőben szerelt és eltulajdonított terméket, alkatrészt értékesített, hasznosított. A nyolcvanas évek végén a vállalati belső fegyelem szigorodásával ez a forrás kiapadt, s a legálisan működő kisvállalkozások malmára hajtotta a vizet. A kielégítetlen igények náluk jelentkeztek. (Lásd nyák-lemez gyártás.) Ugyanakkor az utóbbi egy-két évben, a vállalat bomlásával egyidejűleg legális lehetőség nyílt arra, hogy sok apró műhely

gépekkel, szerszámokkal, műszerekkel számukra elérhető áron felszerelkezzék. Jó lehetőséget jelentettek ehhez a kiadások, kilóra mért és értékesített felszerelések, leselejtezett alap- és segédanyagok.

1988-ban Cs. K. első megrendelője a nagyvállalat egyik kisebb részlege volt. A nyák-lemez gyártásának megkezdése után hamarosan került néhány olyan vevő, akik magánvállalkozóként riasztóberendezéseket, kaputelefonokat gyártottak. Ezután sorra jelentkeztek nála a városban elektronikai termékeket gyártó magántársaságok és egyéni vállalkozók. „Ahogy bomlott fel a vállalat, úgy jöttek egyre többen.” 1991-ig Cs. K. szállított lemezeket állami vállalatoknak és magáncégeknek egyaránt. Az állami vállalatok vevők voltak a termékeikre, mert külső cégeket megbízni olcsóbb volt, mint a saját gyártás. Cs. K. egyébként is jóval (20–30 %-kal) olcsóbban állít elő lemezeket, mint a vállalat Nyák Üzeme, de az állami vállalatnak az addigi szabályozók alapján ugyanolyan áron is jobban megérte külső céggel dolgoztatni, mint saját alkalmazottáival.

A magáncégek lemezszükségletét korábban a vállalat Nyák Üzemében „fusiban” gyártott lemezek fedezték. 1990 végén a belső ellenőrzés szigorúbbá válásával a fusizás lehetetlenné vált. Ez kényszerítette a magánvállalkozókat arra, hogy szükségleteiket más forrásból fedezzék. A fusiban előállított termékek árai után a magánvállalkozók elégedetlenek voltak a „Lemez” árajánlataival. „Azzal jönnek, hogy drága vagyok, de hát én a saját anyagomat nem tudom ellopni” — fakadt ki Cs. K. A „Lemez” BT piacképessége abból is adódik, hogy rugalmasan alkalmazkodni tud egyedi igényekhez, s a megrendeléseket rövid határidővel teljesíti, miközben a vállalat üzemében 6 hét az átfutási idő.

Igényesebb darabokat azonban az elektronikai kiscégek továbbra is a nagyvállalattól rendelnek. Részben a betéti társaság kapacitása a kisipari technológiából és a kezdetleges felszerelésből adódóan kicsi, másrészt ezekkel a gépekkel és gyártási módszerekkel csupán durva munkát lehet végezni. A gépeket, anyagokat Cs. K. igyekszik a lehető legolcsóbban beszerezni. Állami vállalatoktól vásárol kiselejtezett, de még működőképes berendezéseket. Vannak időnként kiadások. „Kidobnivaló” anyagot vesz ilyenkor viszonylag nagy tételben, már amennyire pénztárcája engedi.

A betéti társaság nyák-lemez-forgalmának 30–40 százalékát tavaly még állami vállalatokkal bonyolította le. Az egyik ilyen vevő 400 ezer forinttal maradt adósa, s arra már szinte semmi remény nincsen, hogy ezt ki is fizesse. A magáncégek sem mindig fizetnek. Ha állami vállalatnak gyártanak, azért, ha fogyasztói piacra, a fizetőképes kereslet hiánya miatt maguk is kínlódnak. A jövőben — Cs. K. szerint — minden lehetséges: „az is, hogy félév múlva egy komoly üzem tulajdonosa leszek, az is, hogy belebukok”.

Az „Antenna” Kft az állami vállalattól vásárolta meg a központi tévéantenna-rendszer gyártási jogát. A nagyvállalat a magas előállítási árak miatt az antennát értékesíteni már nem tudta — H. R. szerint ezért mondott le gyártási jogáról. A kft kisebb költséggel, olcsóbban termel, s főleg a környező falvak számára szerelnek ilyen rendszereket. Az igazi üzlet a szomszédos országokba irányuló export lenne. A csehekkel van is érvényes szerződésük, szállítottak is már, de gond van a fizetéssel. H. R. bízik abban, hogy egyszer beindulnak a keleti gazdaságok, és akkor nagy piaca lesz terméküknek.

A „Rizikó” Kiszövetkezet szintén a nagyvállalattól vásárol monitorokat játékautomatáihoz. Az automaták jelenlegi formájukban saját fejlesztésűek, és olcsóbbak,

mint a hazai piacon kínált, külföldi alkatrészekből összeszerelt automaták. A termékek bizonyos részeit, kiegészítőit a „Rizikó” más helyi gyártóktól (pl. a „Lemez” BT-től) rendeli meg, és közvetlenül vendéglátóipari egységeknek értékesíti.

A „Hírközlés” egy állami vállalat üzemének kapcsolataira, termékeire épített. Külkereskedelmi jogosítványa van, s egy külföldi szállítóval szerződéses viszonyban áll. Tőlük szerzi be a komplett adó-vevőket, amelyekhez kiegészítő berendezéseket gyárt, és azokat javítja. Most, hogy az egyik házat a vállalattól bérlik, bíznak benne, ha eladásra sor kerül — mint működtetők —, vásárlási előjogot fognak élvezni.

Az „Erősítő” Kft kis szériában egyedi igények szerint hangfalakat, erősítőket gyárt nyugati üzletek megrendelése alapján. A termékek gyártása, a magas műszaki színvonal biztosítása érdekében az állami vállalatra is erőteljesen támaszkodik. A minőség-ellenőrzési és mérési műveletek mellett az „Erősítő” hangdobozokat és más alkatrészeket is onnan vásárol.

Verseny és együttműködés a kicsik piacán

Simonyi Ágnes az olaszországi elektronikai kisvállalkozások sajátosságát abban látja, hogy a hagyományos kézműipartól és a nagyvállalatok decentralizált kisvállalataitól eltérően kooperatív módon szerveződnek, és nem meglévő helyi igényt elégítenek ki, nem is egy nagyvállalat támaszt termékeik iránt keresletet, hanem innovatív módon, saját maguk által támasztott keresletre dolgoznak. Ezt a formát nevezi független decentralizációnak, innovatív kisvállalkozásnak.³

Az általam megismert hazai elektronikai kisvállalkozások elsődlegesen nem nagyvállalati megrendelésre dolgoznak, nem bedolgozói nagyvállalatoknak. Technikai jellegű függőségük azonban erős, mivel a nagyvállalatok állítanak elő ma még olyan műszaki színvonalú félkész termékeket, alkatrészeket, amelyek a kisipari termékek minőségét, eladhatóságát garantálják. Miután más kisvállalkozások ezt egyelőre nem tudják biztosítani, a kis cégek nem egymással kooperálnak, hanem a nagyvállalatokkal, illetve decentralizált egységeikkel. Ezt a kapcsolatot azonban nem egyenlő felek együttműködése, hanem egyoldalú kiszolgáltatottság jellemzi. Szűk az a terület, ahol egy kisvállalkozás szállítója egy másiknak. Ez csupán ott életképes, ahol a nagyvállalati félkész termékek, alkatrészek kiválthatóak alacsonyab technikai színvonalon előállított termékkel (lásd nyák-lemezgyártás). Ott, ahol egy elektronikai kisvállalkozás a nagyvállalati függőséget oly módon igyekezett felszámolni, hogy a felhasznált alkatrészeket nem tőle, hanem más kisvállalkozótól próbálta beszerezni, a kísérletek eredménytelennek bizonyultak. Azok a termékek, amiket az új partner, egy kisvállalkozó szállított, nem voltak beépíthetőek, nem érték el a szükséges színvonalat, s problémát okozott a szállítási határidők betartása, a munkafegyelem, a pontosság, a megbízhatóság is. Az „Erősítő” Kft ilyen kísérletet tett a hangdobozok beszerzésével kapcsolatban. K. T. a kft ügyvezetője így fogalmazott: „az a termelési kultúra, amely az utóbbi évtizedekben az állami nagyvállalatoknál felhalmozódott, mással még nem helyettesíthető”. Ez pedig komoly gátja a kisvállalkozások közötti kooperációnak.

A másik, amit szemügyre kell venni, hogy milyen piacra termelnek a hazai elektronikai kisvállalkozások, már meglévő helyi igényt elégítenek-e ki, nagyvállalatok számára végeznek bér munkát, avagy maguk támasztanak keresletet termékeik iránt.

Független decentralizációnak tekinthető-e kis cégek születése, képesek-e innovatív piacbefolyásolásra, vagy csupán a kisipar adta lehetőségekkel élnek, esetleg a nagyvállalatok meghosszabbított karjai?

A nagyvállalatok dencentralizált egységeitől eltérően az elektronikai kisvállalkozások elsősorban saját maguk által felkutatott piacra dolgoznak. A piac jellege alapján azonban közelebb állnak a kisiparhoz, mint az innovatív kisvállalkozáshoz. Főleg helyi igényt elégítenek ki mind a nyák-lemezgyártás, a műhold adó-vevő készülékek összeszerelése és telepítése, a kaputelefonok, rádió adó-vevők, játékautomaták gyártása és értékesítése során.

A kisvállalkozói kapcsolatok másik körét a versenytársak jelentik. Az általam megismert elektronikai cégek más-más végterméket gyártanak más-más vevőkör számára, s egymás piacait ebből fakadóan nem zavarják. Az ugyanazon termékek piacán megjelent termelők, értékesítők között azonban 1992-re már éles verseny bontakozott ki. A fizetőképes kereslet hiánya miatt ennek leggyakoribb formája az árverseny. A hazai vevő számára elsősorban nem az a fontos, hogy milyen minőségű terméket kap, és hogy jár-e a termékhez valamilyen szolgáltatás, például vállal-e garanciát a cég, avagy más kiegészítő rendszerek csatlakoztathatók-e a készülékhez, hanem elsődleges szempont a termék olcsósága. Mivel a felek között nincs megállapodás, az árharc rövid távon a szállítók és vevők malmára hajtja a vizet. Az tud fennmaradni, aki továbbra is alacsony technikai színvonalon olcsó terméket állít elő, s félő, hogy ezzel az árverseny a meglévő kisvállalkozásokat a kisipar szintjén konzerválja.

Munkaértékesítő iparos és „vállalkozó” bér munkás

Az a tény, hogy a fenti kisvállalkozások nem szállítói, illetve vevői egymásnak, nem jelenti azt, hogy külön-külön az egyes cégek nem támaszkodnak széles bedolgozói hálózatra. Bedolgozói hálózaton azonban itt nem az elektronikában dolgozó gazdasági társaságok köre értendő, hanem egyéni vállalkozók sokasága.

Ezzel a problémával már a foglalkoztatás kérdéskörét érintem. A kisvállalkozók a főfoglalkozású alkalmazottak számát minimálisan szükséges szinten tartva szívesen adnak ki munkát fő-, illetve mellékfoglalkozású egyéni vállalkozóknak. Ennek több oka van. A legfontosabb, hogy ez a forma költség-megtakarítást eredményez. Az önálló vállalkozó munkadíja után a cég nem fizet társadalombiztosítási és egyéb járulékot. A munkát végző vállalkozó bevétele pedig nem tisztán személyi jövedelem, abból leírhatóak a működés költségei, s így részben kivonható a jövedelemadó-kötelezettség alól.

A másik ok a rugalmasság és biztonság. A termelés visszaesése esetén ugyanis a munkaadót nem terheli semmiféle kötelezettség, holtidőre nem kell bért fizetnie, s az elbocsátásokkal sem kell bajlódnia. A magánvállalkozó számára ugyanakkor előnyös, mert mindenféle megkötöttség nélkül, szabadon rendelkezik munkaerejével és idejével. A megéri-nem éri meg szempontjait mérlegelve vállalhat munkát, illetve kalkulálhat.

Mindezek ellenére nem állítható, hogy az elektronikai kisipar olyan bedolgozó rendszerrel működtetne, amilyent K. Bücher ír le. Bücher a háziipart, a munkaértékesítő iparüzést, a kézműipart, a bedolgozórendszert és a gyárat különbözteti meg egymástól.⁴ A fenti fogalmakat használva az általam megismert elektronikai vállalkozások körében legelterjedtebb forma a munkaértékesítő iparüzés, azon belül is a megbízási ipar, melynek lényege, hogy a bériparos lakásában saját műhellyel rendelkezik, s megmunkálásra kiadják neki a nyersanyagot. (Ily módon foglalkoztat bériparosokat a „Lemez” BT és a „Hírközlés” Kft.)

Van azonban még egy forma, mely papíron egyéni vállalkozók foglalkoztatását jelenti, ténylegesen azonban gyárszerűen működik. Vélhetően ez — az anyagi előnyök mellett — a munkavállaló számára a legkiszolgáltatottabb helyzet. A bizonyos garanciákat nyújtó munkaszerződés kiiktatása ugyanis az egyetlen biztos pontot húzza ki lába alól.

Egy év múlva...

1992 nyarán valamennyi kisvállalkozást újból felkerestem. Közülük néhány egy helyben toporog, mások lassan gyarapodnak.

A „Hírközlést” egy tiszta, tágas épületben találtam. Az új üzemet az anyavállalattól bérlik. Az egyik régi családi házas kócerájt felszámolták, a másik bérleményt pedig szeretnék megvenni. Ez azonban nem könnyű ügy: a telek az önkormányzaté, a ház rajta a nagyvállalaté, a hátsó épület pedig a kft tulajdona. Az ügyvezető abban is bízik, hogy hamarosan az új bérleményt is megvásárolhatják. „Az állami cég privatizációjának előtt-utóbb meg kell történnie. Az ott lévőknek addig érdeke, hogy amit lehet, eladjanak, és a bevételt feléljék.”

Vagyis a kft még nem vált le teljesen az állami vállalat köldökzsinórjáról. Nem is egyértelműen a leválás a célja. Ezt csak ott akarja, ahol a nagyvállalati rokonság nyuggéválik. Máshol az üzleti kapcsolatok újabb és újabb területére teszi be a lábát, hogy utána azt is kiszakítsa. A legfontosabb területen ez már megtörtént: az állami vállalat törzstőkéjét sikerült megvásárolni. „A vállalati vezetők két út közül választhattak: vagy megvesszük, vagy tönkre tesszük a céget.” Választottak: eladták. „A tőkerész privatizációja bujkálásra kényszerített és megviselt bennünket” — emlékszik vissza az elmúlt évre N. F. „Úgy eladni és teret nyerni a piacon, hogy közben ne vegyenek észre, nem volt könnyű. Erre azért volt szükség, hogy a tőkerészre ne legyen külső vevő, ne látsszon, hogy a cég jól megy, érdemes bele pénzt fektetni. Nagyon vigyáztunk, hogy a városban ne ismerjenek bennünket.”

Hadakozik a kisvállalkozás nemcsak az állami vállalattal, de a versenytársakkal és hatóságokkal is.

„15 éves vállalkozói gyakorlatom van, de ilyen rossz még sose volt a helyzet. A fizetőképesség rossz, kevés mindenütt a pénz. A felhasználó sajnos nem a felkészültséget nézi, hanem az árat. Hogy azután tudnak-e garanciát nyújtani, bővíteni, az nem számít. Mindenki rövid távon gondolkodik. Az állami költségvetés is: mindent azonnal begyűjt. Magas a társadalombiztosítás, a személyi jövedelemadó; a vámrendelkezések 3 napon belüli fizetést írnak elő. ... Az üzleti kapcsolatok inkorrektek. Itthon van egy komoly versenytársunk. Nem lehet vele megegyezni. Otromba módon csípünk, rúgunk

egymáson. A német partnerrel jó a viszonyunk, de az üzlet az üzlet. Együttműködik a konkurens céggel is. Kihasználja azt, hogy nem tudunk megállapodni.”

A kft főfoglalkozású alkalmazottainak száma húszról harmincra nőtt. Bedolgozók most is vannak, de kevesebben, hiszen megszűnt a különbség a járulékos költségek terén bedolgozó és főállású alkalmazott között. (Elképzelhető, hogy a még meglévő bedolgozói munkát a munkanélküli járadékok tartják életben.) Azóta V. L. is a cég főállású alkalmazottja lett, s rajta kívül még egy egykori vállalati fejlesztő mérnököt sikerült megszerezni. „Nagyon felértékelődtek az értékes emberek. Az ilyen emberek már meglették magáncégeknél a helyüket.”

A „Rizikó” Kisszövetkezet profilja sem változott az egy év alatt, árbevételének azonban már csupán egy százalékát teszi ki a játékautomata-gyártás. A kereskedelem-ben és a veszélyes hulladékok csomagolása, szállítása terén éppúgy a fizetésektelen vevők jelentenek számára gondot, mint az elektronikai kisiparban. Ráadásul a játék-automaták gyártásában, forgalmazásában több konkurens cég is megjelent. A kereslet visszaesése, a konkurencia megjelenése letörte az árakat. A gyártáshoz továbbra is a helyi nagyvállalat a legfőbb szállító. A vele szemben fennálló tartozásait a kisszövet-kezet veszélyes hulladékok szállításával kompenzálja.

A kisszövetkezet alkalmazotti létszáma változatlanul 20–22 fő. Valójában azonban ennél sokkal több embernek adnak munkát. A többiek önálló vállalkozóként szerződ-nek a „Rizikó”-val. Az átalakított istállóépületben működő elektronikai kisüzem 7 dolgozójából ma csupán hárman főállású alkalmazottak.

Az „Antenna” Kft-nél már csak egy alkalmazott foglalkozik szerszámkészítéssel. Ez a részleg teljesen leült. A nagyvállalati megrendelések elapadtak, külpiacon pedig technikájuk nem versenyképes. A műholdvevő rendszerek telepítésével most Romá-niában próbálkoznak. Ott lenne rá igény, fizetőképes kereslet azonban nincs, illetve nem tudják szolgáltatásaikat ellentételezni; az ármelkedések miatt már a bartell-ke-reskedelem sem megy. Itthon néhány szociális otthonban szerelik mostanában a rend-szereket. Ezen a területen ugyanaz a gond, mint a szerszámaruház esetében: az embereknek nincs pénze szolgáltatásra, a termelők pedig tartalékaikból élnek.

A cégnek 15 főállású alkalmazottja van, kettővel több, mint tavaly. Önálló vállal-kozókkal nem dolgoztatnak. „Igazából csak az alkalmazott kényszeríthető. Az idő pedig számít: ha menni kell, itt nincs olyan, hogy nem érek rá. Azt hinné az ember, hogy a munkanélküliség megregulázza az embereket. De nem! Nem az a baj, hogy magas a segély, hanem az, hogy semmiért adják.”

A „Lemez” BT azóta új helyre költözött. A saját tulajdonú épület mellett tovább működik a galvanizáló „üzem” a belvárosi lakásban és a ház pincéjében. Az ingat-lanvásárlás mellett más nagyobb beruházásra nem futotta. A városban a szaporodó elektronikai kisvállalkozások továbbra is eltartják a „Lemezt”-t. A főállású foglalkoz-tatottak száma változatlan, a bedolgozói hálózat azonban bővült. Az állami vállalat Nyák Üzeméből elbocsátottak körében sok jól használható munkatárs akadt. Számukra azonban aligha tudna a „Lemez” olyan mennyiségben munkát biztosítani, hogy az tisztes megélhetésre módot adjon. Többnyire csak a munkanélküli járadék kiegészíté-sére jó ez a jövedelem.

Az „Erősítő” ma is kizárólag nyugati piacra dolgozik: Franciaországban, Hollan-diában, Németországban vannak kereskedelmi kapcsolatai. Idén azonban már nem kiskereskedőknek szállítanak, hanem területi kereskedőkkel tartják a kapcsolatot. A

tavalyi alkalmazotti létszám duplája, 8 fő dolgozik most a cégnél. Emellett más cégeket, magánvállalkozókat és bedolgozói formában másodállású alkalmazottakat — köztük munkanélkülieket — foglalkoztatnak. „A legnagyobb baj, hogy hozzáértő ember kevés van — mondja az ügyvezető. Próbálkoztunk például asztalos kisiparossal, de amit nála csináltattunk, nem volt piacképes. Európában nem lehet kommerszet eladni. A hazai piac szűkülése azonban kedvez nekünk. Egyre kevesebbet halljuk, hogy nem érek rá, és elkezdtek törődni a minőséggel a kisiparosok.”

A létszámbővítés új beruházásokat igényelt. Ötmillió forintért vásárolt a kft műszereket, emellett kialakítottak egy akusztikus mérőszobát. A további bővülés legfőbb gátja a pénzforrások hiánya. A kft törzstőkéje mindössze 8 millió Ft. Ez az alaptőke a bankoknál nem biztosít megfelelő hitelképességet. Eddig azonban emelni nem akarták a törzstőkét. A be nem vitt vagyon ugyanis könnyebben mobilizálható. Inkább a termelési volument azon a szinten tartották, amit még a cég finanszírozni tudott. Gondolkodnak azonban tőkéstárs bevonásán. Szeretnének saját épületet. Már ki is néztek egy alkalmas családi házat. Ehhez ötmillió forint kellene, de megérné, mert most a bérleti díjuk havi 60000 Ft.

K. T. egyébként úgy gondolja, hogy „a bővüléssel vigyázni kell. Legfeljebb a mostani forgalom duplájáig érdemes elmenni. Ezen túl sok mindent változtatni kellene. Most még minden áttekinthető, itt még mindenki tudja, hogy amit csinál, annak mik a következményei. Itt még igazi költségérzékenység van.”

Jegyzetek

¹ A tanulmány interjúi az MTV Schiffer Pál a „Munkásélet változásai II.” filmdokumentum sorozathoz készültek.

² A tanulmány interjúalanyai és gazdasági társaságai fantáziánéven szerepelnek.

³ Simonyi Ágnes: Nagyvállalatok alkalmazkodása, rugalmas kisvállalkozások Olaszországban (Társadalmi összefüggések az ipari struktúraváltás hátterében) Gépirat, ABMH MÜKI, Bp. 1986.

⁴ K. Bücher: Az ipari üzemformák történelmi fejlődése. In: Munkamegosztás — kooperáció — technika (Válogatás a német gazdaságsszociológia történetéből), *Szociológiai Füzetek*, 1984/35.

