

Krémer Balázs

Cigányutak a vállalkozások kalandos világában*

Mielőtt megpróbálnám összefoglalni azon tapasztalataimat és nézeteimet, amelyekre különböző „vállalkozásokba” fogott cigányokkal készült interjúim alapján jutottam, fontosnak tartom jelezni a kétségeimet azzal kapcsolatban, hogy vajon mennyiben alkalmazhatók e tárgyra a köznap és szociológiai nyelv fogalmai.

Mindazokra a kalandokra, amelyekről a későbbiekben szó lesz, csak igen korlátozottan érvényes a vállalkozás fogalma. Tulajdonképpen ennek az írásnak éppen az a célja, hogy megvilágítsa: attól, hogy néhány ember, aki történetesen cigány, úgy dönt, vagy talán úgy hozza a sorsa, hogy saját maga és társai megélhetési feltételeinek megteremtését a saját kezébe veszi, és ennek kapcsán mindenféle bonyodalmakba keveredik, ettől ő még nem igazi „vállalkozó”.

Persze, az is igaz, hogy pusztán e döntés (függetlenül, hogy az kié, emberünké vagy az életé) számos olyan helyzetet teremt, amelynek dramaturgiája mégiscsak olyan, mintha emberünk igazi „vállalkozó” lenne. Vagyis nem is tagadhatjuk egyértelműen vállalkozói mivoltukat. Ha ez a névhasználati probléma annak az elvont kategóriákkal operáló szociológusnak lenne a gondja, aki szereti tiszta fogalmakkal nevén illetni a dolgokat, akkor könnyű esettel állnánk szemben: oldja meg, ahogy tudja. De itt most nemcsak erről van szó.

A drámairodalom igazi sorstragédiái azok a helyzetek, amelyekben a hősnek olyan szerepekben kell megfelelően viselkednie, amelyekben amúgy nem lehet megfelelően viselkedni. Történeteink hősei is ilyen helyzetek foglyai. Egyszerűen lehetetlen egyszerre annak lenniük, amik: szerencsétlen, megkeseredett, még korábbi önmagukhoz képest is elszegényedett és talajvesztett, képzetlen, falusi, a rasszizmus legkülönbözőbb megnyilvánulásaitól és fenyegetettségétől szorongó cigányok, akik ugyanakkor öntudatos, célratörő, ambiciózus vállalkozók, legújabb történelmi „korunk hősei”. Ennyiben ez a félúti lét olyan, a személyes történetek szintjén megélendő drámák forgató-

* A tanulmány alapjául szolgáló kutatás az Autonómia Alapítvány támogatásával készült.

könyvét írja elő hőseink számára, amelyet különös hangsúllyal éleznék ki a szűkebb és tágabb környezet egyéb drámái is, amelyekből ha ki lehet is szállni, ha el lehet is kerülni ezeket a drámai konfliktusokat, akkor is csak a „még ettől a reménytől is megfosztott” reménytelenségbe lehet eljutni.

Vagyis: szívszorongató és tragikus dráma ez mindenkinek, aki benne van a játékban, és sajnos, még katarzisa sincs garancia.

Másfelől viszont a vígjátékok, a kabarétréfák tipikus helyzete az, amikor valaki olyan szituációba kerül, amelyben nyilvánvalóan mást kell eljátszania, mint aki ő valójában (amikor a rajtakapott szeretőnek az orvost vagy a szabót kell alakítania), vagy amelyben a többiek mást gondolnak róla, a szándékairól, mint amik azok valójában (amikor a lakáshirdetésre jelentkezőről azt hiszik, hogy leánykérőbe jött...).

Nos, miközben hőseink lelkében mély drámai konfliktusok kavarognak, aközben egyúttal állandóan kabarétréfák szereplői is, ezek olykor szelíd helyzetkomikumok, olykor az ordenáréság és trágárság hordozói.

Az „ideális” vállalkozó

Meglehet, célszerűbb lenne „happy endként”, a tanulmány végére hagynom azt a tényt, hogy azért van „igazi” vállalkozó cigány is. Amellett, ami miatt mégis elsőként szeretném közreadni ezt a történetet, amellet az az érv szól, hogy e példámra hivatkozva a későbbiekben érzékletesebben tudom majd kifejteni, hogy a többiek miért is nem „igazi” vállalkozók.

Hőünk építési vállalkozó Miskolc környékén. Hogy vállalkozása jól megy, az nem jelenti azt, hogy ő a néger cipőpucolóból milliommossá lett amerikai sikertörténet magyar megfelelője. Személyes vagyona nem több, mint amit egy derék szaki össze tudott hozni az elmúlt húsz évben: van egy nagy háza és egy Zsigulija. Ehhez képest viszonylag jelentős értéket képvisel maga az a vállalkozás, amely nyár végén több mint 200 (cigány) embert foglalkoztatott, s amely több helyen, többféle épületet épített fel, a családi háztól különböző közintézményekig.

Hogy a vállalkozása jól megy-e, azt ő azon méri le, hogy sokan és gyakran keresik meg. Kérdezik, hogy mikor lesz ideje nekik is megépíteni a házat, sőt, többen kívárlják azt az egy vagy két évet, amíg ideje lesz rá, noha meg lenne a pénzük. Vállalkozónk azt mondja, hogy ez az ő igazi „tőkéje”, tég-lában, gerendában nem tudna ilyen üzleti biztonságot felhalmozni semmilyen körülmények között sem. Hogy ezt az üzleti tőkét megteremtse és fenntartsa, számos, nagyon különböző szálal kell folyamatosan összetartania.

Az üzleti tőke legfontosabb eleme az a „goodwill”, hogy ő gyönyörű házakat tud gyorsan és olcsón felépíteni. Más szóval: úgy véli, hogy ő addig és annyiban jól menő vállalkozó, ameddig és amennyiben úgy ismerik őt és vállalkozását az emberek, a megrendelők, hogy minden tekintetben az ő produkciója a legmegfelelőbb a kínálatból. Számára nem csupán hiúsági kérdés az, hogy az éppen készülő ház maximálisan jó, szép, olcsó és időre befejezett legyen (bár az is: nem kis részben cigányságát kompenzálendő, állandó bizonyítási és öngigazolási kényszerben érzi magát), ez egyúttal a jövő meg-

alapozását is jelenti számára. A produkció minőségének fontossága különféle műszaki ambíciókban ölt testet: nem csupán úgy szervezi meg a munkát, hogy a statikai tervezéstől a lábazat elsímításáig (amely olykor hasonlatos ahhoz, ahogy a gyerekek kézzel simítgatják el a homokvár falát) minden fázist kontrollálni és felügyelni tudjon, hanem igyekszik és büszke arra, hogy mind a termék, mind a technológia szintjén olyan „kunsztokat” is tudjon, amilyeneket más nem. (Kis kitérő: ilyen „kunszt” magukban az épületekben a posztmodern elemek bátor használata színben (óarany), oszlopban, timpanonban stb., illetve az a technológiai stratégia, amely arra épít, hogy miután az építkezés költségeinek durván fele az anyag, fele a munkabér, és mivel anyagban nagy a kínálat és nagy a verseny, neki *munkabérben* kell nyernie a versenyben. Ezen a fronton az idő rövidítése, a munkák gyorsítása a cél, ezért pl. igen intenzíven bérel földmunkagépeket annak ellenére, hogy kubikosságra még több cigányt tudna alkalmazni, de úgy lassú lenne, vagy használ különféle előregyártott elemeket, sőt, egy kis betonelemgyártó vállalkozásban is vannak érdekeltségei.)

A racionális — a jövőt kiszámítani és bizonytalanságát csökkenteni szándékozó — mentalitás, amelyet jellemezhetnénk *hosszú távú stratégiai tervező* mentalitásnak is, nemcsak a műszaki, technikai megoldások keresésében és alkalmazásában érhető tetten.

Ugyanez működik a biztonsági pénzkezelési technikákban is. Emberünk építési vállalkozónak tekinti magát, és nem bankárnak, ami azt is jelenti, hogy az egyes építkezések költségvetését nem forgatja az építkezés alatt, be van tervezve és a költségvetés szerint megcímkezett félre van téve a pénz a ház megépüléséig. Vagyis likviditási hiányok miatt nem állhat le a munka, és ami a legfontosabb: mindenki megkapja azt a pénzt, azt a munkabért, amiért megdolgozott.

A pénzügyi megfontolások még egy szempontból igen jelentősek: tudni kell, hogy meddig ér a megrendelő takaréka, és ezt el is kell fogadni, csak addig lehet nyújtózni. Mindez ma különlegesen fontos szempont az építkezések piacán, mivel nemcsak arról van szó, hogy az építkezők, a megrendelők árérzékenyek, hogy az olcsóbb ajánlatokat preferálják, hanem sokkal inkább az a helyzet, hogy a megrendelőknek nincs pénzük, hogy az olcsó megoldásoknak van piacuk. Ez egyik oldalról szomorú adottság az építkezési vállalkozások számára, de a másik oldalról izgalmas kihívás: e finanszírozási keretek között kell szép házat építeni.

Vállalkozónk üzleti filozófiáját jól érzékelteti a közte és az OTP között lejajlott, viharos konfliktus. A lakásértékesítésben néhány éve még monopolhelyzetű OTP obstruálta emberünk kuncsaftjai számára a szociálpolitikai kedvezmények folyósítását. A konfliktus gyökere az volt, hogy míg az OTP nem tudta eladni a már elkészült lakásait 35 ezer forintos négyzetméteráron, addig emberünk költségvetései szerint ő 25, de nem ritkán 20 ezer forintos négyzetméterár alatt is tudott lakást építeni. Miközben az OTP a költségvetés megalapozatlanságára hivatkozva rendre visszaadta a támogatási igényléseket, aközben sutyiban folyamatosan győzködte a vállalkozót: nem dolgozhat annyira az érdekei ellen, hogy a piaci ár feléért is hajlandó legyen építeni. Az ő szempontját, amely szerint lehet, hogy a piaci ár 35 ezer forint, de

annyiért nincs rá vevő, márpedig ő csak fizetőképessé megrendelőnek tud dolgozni, annyiért, amennyit azok ténylegesen fizetni tudnak — nos, ezt az OTP két éven át nem volt képes megérteni. (Magáévá tenni azóta sem...)

A vállalkozás jövőjének másik biztonsági tartalékát a foglalkoztatottak maguk jelentik. Emberünk addig tud építkezésre vállalkozni, amíg megvan az a szaki is, aki a bádógosmunkát még „posztmodernül” is megcsinálja, és amíg mások megfogják a lapát nyelét is. Nem a vállalkozó építi a házat, inkább az embereket mozgatja, diszpécserként. A vállalkozás személyzeti politikája annak ellenére a belső „szamárlétrákra” és az előbbrejutásra játszik, hogy az építőipari munkák munkaerőpiacán a szokások szerint viszonylag jól konvertálhatók a megszerzett képességek és tudások. Vállalkozónk ezzel szemben azt az elvet képviseli, hogy a lapát végét mindenkinek rendesen meg kell markolnia, és csak akkor lehet szó „bizalmibb” pozíciók betöltéséről, ha valaki már bebizonyította, hogy képes erre.

A „lépcsőfokokként menni felfelé” általános foglalkoztatási elv e vállalkozásban. Mindennek az alapja egyfajta kölcsönösség: a vállalkozás oldaláról az egy fokkal lejjebb lévő praxis referenciaként és biztonságként nyer értelmet, de a munkavállaló is biztonságban érezheti magát attól, hogy csak olyan feladatot kap, amelyet nagy eséllyel el is tud látni.

Még mielőtt továbbmennék, és arról ejtenék szót, hogy mi ad alapot ehhez a paternalisztikus személyzeti stratégiához, összefoglalom az eddigieket:

- Vállalkozónk jólétének és biztonságának a záloga maga a vállalkozás. Ez azt a „puritán” mentalitást is jelenti, hogy a vállalkozásból csak annyit lehet kivenni, személyes és családi fogyasztásra fordítani, amennyit a vállalkozás és annak jövője elbírt.

- A jövőt elvileg nem lehet kiszámítani, de mégiscsak meg kell próbálni. A stratégiai, tervező, a jövő lehetőségeivel kalkuláló világszemléletet szokás racionálisnak tekinteni. Ugyanez a racionalitás a vállalkozói racionalitás is.

- A jövő hozadéka nem csupán a tőke megtérülésében tervezhető és tervezendő, legalább ennyire fontos a létező és potenciális vevők ítélete. A jövő rizikóit csökkenti, ha a vállalkozást és annak produktumát a fogyasztók közvéleménye jónak, nagyszerűnek tartja.

- Ezért legalább annyi figyelmet és energiát érdemes arra fordítani, hogy a produkció valóban kiváló, nagyszerű legyen, mint arra, hogy most éppen megérje. Emberünk üzleti fiolzfáját némiképp sarkítva: a piaci megtérülés nem öncél, csupán feltétele annak, hogy most is, legközelebb is nagyszerűt lehessen alkotni. Abban pedig erősen hinni kell, hogy ha most is van munka megrendelés, és már jövőre is biztos munka van, sőt, azutánra is: akkor előbb-utóbb az üzleti siker és a gazdagság is eljön.

- Tehát: a pénz csak keret, a lényeg a produkció. A produkció jósága részben minőségi-technikai, műszaki megoldásokban, s részben a gyors, figyelmes és alapos emberi munkában rejlik.

- A megrendelő, a vevők finanszírozási lehetőségein belül erre az optimálisan jó produkcióra kell törekedni. Ez a vállalkozás lényege, ez a vállalkozási „bölcsek köve”.

Visszatérve a „paternalizmushoz”: szeretném elkerülni e fogalomnak a késői kommunista rendszer kritikájával kapcsolatos politológiai konnotációit:

itt most csak arról a családi atyaiságról van szó, amely vállalkozónk személyzeti stratégiáit jellemzi.

Világos, hogy e stratégia racionális és hatékony az üzemmenet szempontjából, hiszen ki lehet próbálni az embereket, nemcsak ügyességüket, szakmai képességeiket, hanem megbízhatóságukat, erkölcsi hozzáállásukat is.

Az is világos, hogy egy olyan vállalkozásban, amelybe a családtagokat is bevonták, az amúgy is erős atyai, családfői és a főnöki szerepek összemossódnak. Ám ebben az esetben letagadhatatlanul része a játéknak az, hogy egy „cigány” vállalkozásról van szó, amelyben minden szereplő cigány.

Az atyaiságban benne van az az öntudat és önbecsülés, amely abból ered, hogy emberünk „már valaki”, és azon az úton lett „valaki”, amelyen a többiek (még csak) útközben vannak. Az, hogy a vállalkozó már bejárta ezt az utat, nem csupán erkölcsi tekintélyt és megbecsülést jelent, hanem azt a „tréneri” pozíciót is megteremtí, amelyben a munkáltatói pozíció nemcsak a „művezetőségre” terjed ki, hanem arra is, hogy a munka a felemelkedett státuszú élet edzését is jelentse. Ennyiben ez a viszony messze nemcsak az elvégzett munkára vonatkozó szerződéses, üzleti viszony, hanem missziós küldetés a vállalkozó oldaláról, asszimilációs státuszteremtés a dolgozók felől.

Ez a viszony egyáltalán nem egy civilizált munkaviszony, a munkáltató joga messze túlmutat bármilyen szakszervezeti kontroll alá vonható hatalmon. A munka itt olyan tortúrák, tréningek, megpróbáltatások sora, amelyeken ha valaki keresztülmegy, akkor ő is „valakinek” mondhatja magát.

Ehhez kell mindenkinek cigánynak lennie e meccsben, a főnöknek, a „trénernek”, a már „megváltott” cigánynak éppúgy, mint a „megváltandó” többieknek.

Ha ezt az utat egy képlettel akarnám jellemezni, akkor mint a sikeres asszimiláció mintáját, modelljét írnám le. Maga az asszimilálódás, a valakivé levés vágya már gyerekkortól a szocializáció tudatos programja volt emberünk számára. Mindezt két meghatározó, máig is emóciókat kiváltó gyerekkori élmény elmesélésével tette világossá, amelyek közül az egyik negatív („neked másnak kell lenned, fiam”) élmény, a másik pozitív („így kell másnak lenned”).

Az első élmény: az édesapa a téglagyárban dolgozott téglakiholdóként, és ő mint gyerek, ha csak otthon volt, mindig bevitte neki az uzsonnát a gyárba. Egyszer elkészítenie is neki kellett az uzsonnát: zsíroskenyeret. Le is szelt két nagy kenyeret, meg is kente zsírral, be is tekerte papírba, és be is vitte a gyárba. Ám részben amiatt, hogy sokat kellett várakoznia a még forró téglarakások mellett, részben azért, mert túl kevés zsírt kent a kenyérre, mire édesapja kibontotta a papírból, úgy tűnt, mintha ő üres kenyeret vitt volna be. Ez a félreértés – ráadásul apja kollégái előtt – olyan szégyent és olyan feloldhatatlan feszültségeket idézett elő benne, hogy a történetre emlékezve még most, felnőtt korában is elsírtá magát.

A pozitív élménye nagyapjához fűződik, aki más „cigányos” jövedelemkiegészítő tevékenységei mellett selyemhernyókat tenyésztett a Bükkalján. Gyerekként mindig romantikus élmény volt elkísérni az öregot perfalombot gyűjteni, közben beszélgetni, kóborolni, segíteni neki.

Az egyik évben, az általános iskola elvégzése felé közeledve, ősszel in-

dultak ki az erdőre, amikor az öreg hozzá fordult, és megkérdezte, tudja-e, mi lesz ebből a gubóból? Nem tudta. – „A te ballagós öltönyöd” – hangzott a válasz. És valóban, egész évben együtt jártak ki az erdőre, és a gubó leadásakor kaptak is annyi pénzt, amennyiből meg lehetett venni az öltönyt.

Az öltözködésnek azóta is fontos értéke van emberünk számára, nem elég, hogy fehér inge mindig ropogósan frissen vasalt, de mindig van egy tartalék is az aktatáskájában.

Még ennél is fontosabb az a tapasztalat, hogy a dolgokat végig lehet gondolni, meg lehet tervezni, és ha az ember fia elég kitartó ahhoz, hogy amit eltervezett, azt végig is csinálja, akkor lehet egyről a kettőre jutni.

Emberünknek életében valóban mindig sikerült a következő lépcsőfokra felkapaszkodnia, amiben kitartó és kemény munkája, szorgalma, „pedálozása” mellett szerepe volt annak is, hogy sikeresen felismerte a különböző konjunktúrákat, és sikerült is meglovagolnia a különböző társadalmi, mobilizációs hullámokat. Volt autószerelő, de több pénzért elment ő is a téglagyárba, de azért közben elvégezte az építőipari technikumot... Mindig „cigány” volt, de lett „valaki”. Építési vállalkozó.

Félig-meddig vagy még annyira sem vállalkozók

Az itt következő fejezetben a cigányok körében általam fellelt „kvázi-vállalkozók” típusait, vagy még inkább azok karikatúráit próbálom meg felvázolni. A típusok leírásánál igyekszem az emberek „vállalkozói” karakterének jellegzetességeit leírni, tehát típusaim nem értelmezhetőek valamilyen általánosabb társadalmi helyzet, státusz tipizált eseteiként, csupán a vállalkozáshoz való viszonyról, attitűdről, vállalkozásban mobilizált képességeikről és „törek” típusairól adnak képet.

A „kádárista alattvaló”-vállalkozó

E vállalkozónk karrierjének kezdetét a Hazafias Népfrontban, annak valamilyen helyi vagy országos Cigány-tanácsában lelhetjük fel.

Emberünk széles körű kapcsolatrendszerrel rendelkezik, s bármily gyengén áll is az írással, külön noteszben gyűjti a mérvadó funkcionáriusok címeit, briftingsnija tele van névjegyekkel. A notesz és a pakli névjegykártya valóban tőke: kijárási utak, dolgok megszerzésének és ügyek elintézésének csatornáit materializálódnak bennük.

Ennél persze többről is van szó: emberünk épp azért gyűjtögeti a megkereshető és hivatkozható neveket és címeket, mert tudja, hogyan kell kijárni és elintézni a dolgokat, megtapasztalta, hogy a neveknek, kiváltnak a tegezett keresztneveknek, még ha csak hivatkoznak is rájuk, nagy a hatalmuk.

Maga a kijárási technológiája szektor- és hivatalsemleges, működik a tanácsnál (önkormányzatnál), a megyénél és a minisztériumban, bevethető az OTP-nél és a rendőrségnél, és – így kerülnek történetünk látókörébe – kijárhatók különböző „jótékonyaságok” is, legyen az ruhasegély vagy vállalko-

zási támogatás. A „kijárás” legitim és elfogadott státuszteremtő képességgé csak bizonyos feltételek mellett válik. Ilyen feltételek:

– lojálisnak kell lennie a patrónus céljai, „politikája” iránt, s e lojalitásról meg is kell győznie azt;

– legitimnek kell lennie a „képviselte” felé is, a képviselteknek el kell fogadniuk, hogy a kijárás értük történik, és el is kell fogadniuk a kijárt előnyökért beígért – kollektív – ellenszolgáltatásokat, vonatkozzanak azok bármire is;

– e feltétel lényegében ekvivalens azzal a kritériummal, hogy a kijáró képviselőnek valamilyen értelemben legitim vezetőnek kell lennie. E vezetői rang, illetve a legitimitás meglehetősen ingtag (ha úgy tetszik: korrupciós) alapokon nyugszik: emberünk addig legitim vezető, ameddig sikerül kijárnia a dolgokat. Ennyiben emberünk igen ambiciózus a kijárásokban, még akkor is, ha neki ebből személyes anyagi előnye nem, vagy csak közvetetten származhat – ebben az esetben ugyanis veszne legitimitása. Viszont: ezen áll, vagy bukik rangja, presztízse, státusza...

Bármily abszurd is, mivel emberünk mandátuma nincs intézményesítve, azaz bármilyen, a köz akaratával vagy értékrendjével ellentétes lépése pozíciójának elvesztésével járna, ezért e – részben a „köz patrónusa”, részben „minden, a színen megforduló hatalom és hivatal kliense” – kijáró figurája a legközcélúbb és legdemokratikusabb „intézmény”. És mivel „jó alattvalóként” szintén nem élhet vissza patrónusai bizalmával, hiszen ezzel azt veszélyeztetné, hogy bármit is kijárhasson, kifejezetten ideális köztes-közvetítő alany bármilyen, a képviseltek (legyünk konkrétak: a „cigányokat”) megcélzó helyi program számára. Ideális, mert legitim, mert bármi is az ügy, a program, az az ő ügye is, ezért maximálisan rugalmas és alkalmazkodó, ugyanakkor ambiciózus is. Ez az, ami azonnal félrevezető is: ambíciói ugyanis *csak a kijárásig* terjednek ki, és semmivel sem tovább. Lássuk be: pozíciói éppúgy megrendülne akkor is, ha kiderülne, hogy helyben is mennek a dolgok, akkor ugyanis semmi szükség nem lenne az újabb és újabb dolgokat „kijáróra”. Ez nem jelent lelkiismeretlenséget, tisztességtelenséget, csupán azt, hogy számára a dolgok ott véget is érnek, ahol ő az ügyet kijárta. Attól a ponttól kezdve akármi történik is, az már nem az ő dolga, ő már mindent megtett.

Megesik, hogy emberünk vállalkozási támogatást szimatol ki, és miután rutinos kijáró, azt is kijárja. Megszerzi a támogatást... és akkor: pont.

Ennyi.

A „kijárás által fogant” vállalkozás sorsa a sors maga.

Összefoglalva: túl jól nem szabad bejönnie, mert akkor mit kell majd kijárnia legközelebb?

A „vándorkereskedő oláh-cigány”

Ő is tradicionális típus olyannyira, hogy már külsőségeiből is messziről megismerni bármelyiküket, noha sokan vannak. Az üzletelés, a „bizniszelés” a lételeme, belebetegszik, ha nem üzletelhet. Mindegy, hogy mivel, azzal, amivel éppen lehet: régebben tollal, vándlinggal, manapság inkább rézzel.

Eladni és venni – ezt senki nem tudja jobban nála; ám mégis tragikusan rossz üzletember. Ennek három kardinális oka van:

– Azért kerül a hangsúly az adás-vételre, mert nem tud a pénzzel bánni. Ha pénze van, akkor az „elfolyik az ujjai között”, ezért a pénze akkor van biztonságban, ha vesz valamit. A legjobb, ha valami olyat, amihez ért (pl. lovat), vagy olyat, ami nyilvánvalóan és jól konvertálhatóan érték (pl. aranyat, ékszert). Ha nincs pénze – és az előzőek alapján világos: soha sincs pénze –, de szüksége van pénzre, akkor eladja azt, amiye van.

– Nincs „idő”, és ebből eredeztethetően nincs „business performance”, nincs minőség. Csak az adott pillanat van, és az a dolog, amit az adott pillanatban meg lehet venni, vagy el lehet adni. Nincs múlt, nincs töke, nincs beruházás, és csak igen korlátozottan, csak a biztos megrendelésre építve van üzleti, értékesítési vagy bármilyen más terv. Akkor veszünk meg valamit, ha rögtön el tudjuk valahol adni. Még jobb, ha meg sem kell venni, hanem, mondjuk, át lehet venni bizományba. Ha ma nem vesznek át rezet Nyíregyházán, akkor ma mi sem veszünk Demecseren. Ha holnap vesznek ott, akkor mi is veszünk. Ha holnap sem vesznek, akkor szétnézzünk a tollfelvásárlók között. Vagy veszünk bizományba egy karton kétes eredetű Fa tusfürdőt, és megpróbáljuk eladni Nagykanizsán, a vásárban. Ha megtudjuk holnapután, hogy megint vesznek rezet, akkor mi is veszünk...

– Ha nincs idő és perspektíva, s ha nincs műfaj és színvonal, akkor ez azt is jelenti, hogy nincsenek üzleti kapcsolatok. Nincsen munkamegosztás, és nincsenek kollégák; hát hogyan is lehetne ilyen feltételek mellett feladatmegosztásra játszani? Ki tudja még reggel, hogy mi lesz délután? Ez igazi „magánzós” játszma.

De nincsenek igazából stabil kuncsaftok és üzletfelek sem. A stabil üzleti kapcsolatok csak hosszú távú „kiegyenlítésben” élhetnek, de hosszú táv nincs, csak az adott pillanat. Az adott pillanatban maximalizált előny a kuncsaft „átvágásában” realizálható. De akkor ugyan miért térne az vissza? (És ha visszatér, abból is mi jót lehetne remélni?) Szóval, ha jó bolt volt is az a tusfürdő Nagykanizsán, akkor nagy valószínűséggel túl jó is volt ahhoz, hogy belátható időn belül érdemes legyen azzal oda visszatérni. Akkor: inkább Sarkad, és inkább teflon.

A „cigány-paraszti vállalkozó”

E típus reprezentánsa sokkal inkább paraszt, mint vállalkozó.

Mindenekelőtt paraszt (azaz, nem csupán nem „vállalkozó”, de nem is „proletár”). Egzisztenciája a háztartására, a kertcskéjére, a földcskéjére, a tehénkéjére épül. „Az én házam az én váram”, amiben és amiből ha nem is lehet jól megélni, de annyi krumpli azért mindig megterem, amennyiből már nem hal éhen a család. Ennél több is összejöhet: a tejszártyából van annyi pénz, hogy abból a rezsit meg az OTP-t ki lehet fizetni.

A materiális körülményeken túl annyiban is paraszt, hogy presztízst az adja, ha rendben van a portája, nem veri fel a kertjét a gaz, időben behordja

a szénáját stb., szóval, ő úgy „rendes cigány”, ahogy a „rendes paraszt” rendes. Majdnem teljesen asszimilálódott cigány.

Amiben más, mint a paraszt, és amennyiben mégiscsak cigány, annyiban tulajdonképpen vállalkozó.

Ugyanis a paraszti egzisztenciája biztonságára építve „kvázi-vállalkozóként” gyakorolhatja a kosár- és koszorúfonás, a csigázás, a gombázás vagy a kamillázás cigány praktikáit. Mondhatjuk, hogy ezek a dolgok egy kicsit hasonlatosak a vállalkozáshoz, hiszen van benne munka és némi egyéb befektetés, piaci értékesítés, sőt, piaci verseny, szóval valamennyire egy piaci viszonyrendszerben is értelmet tulajdoníthatunk ezeknek az aktivitásoknak.

Más oldalról: ezeknek a dolgoknak semmi közük sincs a vállalkozáshoz. Épp annyira abszurd vállalkozónak tekintenünk ezt a figurát, mint amennyire abszurd volna vállalkozónak tekinteni azt a mezőkövesdi vagy kalocsai parasztasszonyt, aki telente hímzéssel egészítette ki jövedelmét.

Ebből a „vállalkozásból” csak a lényeg hiányzik: a vállalkozói kockázat. Munkájának nincs tétje. Olyan, mint a lottó – ha bejön, akkor jó, de ha nem, az sem baj. Nincs benne befektetés, és ebben a műfajban bármivel meg lehet próbálkozni, amihez nem kell befektetés. Nem kell jónak lennie a produkciónak, nem kell hozzá vevőt sem találni – akkor sincs belőle bukás. Nem kell kockázatni presztízst, „goodwill”-t, nem kell, sőt, nem is szabad e vállalkozásokhoz igazítani terveket, perspektívákat.

Nemhogy nincs tét, nincs kockázat, de ez a játék kifejezetten a kockázatok elkerüléséről, a több lábon állás biztonságáról szól.

Kívülről megítélni, viszonyulni e „vállalkozáshoz” lehetetlenség. Minden dolog csak a paraszti egzisztencia és a háztartás üzemmenete szemszögéből ruházódik fel értelemmel. Azaz: nem tudható az, hogy milyen értékűek a befektetések, hiszen a „befektetéseket” azért eszközlik, mert 0 értékűek: hulladék vagy más ingyen szerezhető (pl. természeti) javak, másra nem fordítható munkaerő (pl. gyerekek és öregek) és munkaidő. Minden bevétel tiszta haszon. Hatékonyság, megtérülés, más közgazdasági mutatók nem számolhatók.

Ahhoz, hogy ez a tevékenység jobban megérje, többet lehessen kinyerni belőle, ahhoz már ténylegesen be is kellene fektetni. Node akkor már nem is róluk lenne szó...

Az „új, demokratikus cigány-mozgalmár vállalkozó”

Sok szempontból a legszimpatikusabb jelenség. Ő az az igazi drámai hős, akinek politikai-erkölcsi szempontját maradéktalanul el lehet fogadni, és akinek sorsába bele van írva a katartikus bukás.

Erkölcsi lény, aki öntudatára ébredt relatív helyzetéből származó erkölcsi felelősségének, aki „tartozik” annyi szolidaritással saját közösségének, hogy a picit is a többiek fölé emelkedett pozíciójából származó előnyökből a többieknek is megpróbálja juttatni, hogy megossza azt, amiye van, és amire esetleg szert tud tenni.

Vállalkoznia kell, mert megélte, hogy csak saját magára-magukra számí-

hat, de megtapasztalhatta azt is, hogy azért ez önmagában is érték. Büszke „(majdnem)fekete párdúc”, aki nem akar ping-pong labda lenni semmilyen (politikai) meccsben, aki érzi és látja, hogy nem számíthat semmilyen politikai patrónusra odafönt – ő annak úgylis csak „eszköze” lehet, nem „célja”.

Vállalkoznia kell, mert érzi azt, hogy megeshet, hogy segélyhez könnyebben juthatna, mint amekkora erőfeszítés és áldozat az önálló vállalkozás összegegyesítése, de a segéllyel újabb megaláztatások, újabb meghunyászkodások és újabb kiszolgáltatott, függő helyzetek is jönnek, sőt, egyre gyakrabban jönnek. Amolyan demokrata küldetéstudattal vállalja, hogy meg kell nyernie a háborút, és azt is tudja, hogy eközben nem ígérhet mást, mint „vért, izzadságot és könnyeket”. Az az igazi tragédiája, hogy ilyen áron is mozgósítani tudja az embereket, ő is, társai is hajlandók és képesek lesznek önmagukat felülmúló teljesítményre – de ez kevés a vállalkozás sikeréhez. Kevés, és a bukás oka leginkább néptribúnunk képességeinek a hiánya.

Igaz, hogy prófétikus látnokként el tudja képzelni a szebb jövőt, ám az odavezető utat nem. Tudja, hogy bizonyos feltételeket teljesíteni kell, de azt észre sem veszi, hogy ő legfeljebb „művezető” egy olyan vállalatban, amelynek nincs egyetlen „irodistája” sem.

Mezőgazdasági vállalkozásban tudja, hogy a múlt örökségéhez képest emberfeletti teljesítmény, ha az uborka rendszeresen és rendszeresen meg van kapálva (és tényleg fantasztikus, de meg van kapálva), de ezen túl már semmit sem lát. Nem tudja, hogy ki fogja megvenni, elszállítani az uborkát, és bele sem gondol, legfeljebb szorong attól, hogy mi lesz jövőre.

Tökéletesen képtelen azt mérlegelni, hogy mi éri meg, vagy mi érné meg jobban; hogy milyen feltételek kellenének egy konszolidált gazdasági üzemmenethez. Őt amolyan igazi, együgyű demokratikus politikusként egy dolog érdekli: az éppen futó kampány sikere. Ezért lesz megkapálva az uborka. Ezért rohad ott a sor végén. Egy kicsit olyan, mint Zorba, a görög: nem lehet tudni, hogy röhög-e, vagy sír-e, látván azt, hogy valami gyönyörűt hozott össze, ám az egy percig sem működik. „Főnök! Micsoda összeomlás!” És azért a maga szirtakiját is kitalálja, amitől persze az összeomlás az összeomlás, de azért egy kis katarzisz is van.

Továbbá: politikusként is, erkölcsi tekintélyként is a színen lehet maradni akkor is, ha vállalkozóként végérvényes a bukás.

A „cigány népművelő vállalkozó”

Sok dologban hasonlatos az első típushoz. Az ő gyökerei is a múlt rendszerbe nyúlnak, de kevésbé annak politikai intézményeihez, mint inkább az önmagát már 30 éve állandóan megújítani akaró kultúrházaihoz, művelődési központjaihoz. Ez az indulás azért nagyon eltérő, mert a különböző reformok (nyitott ház, klubmozgalmak, klubkönyvtár stb.) a hatalom ortodox tiszteletével szemben felállítható értékeket, érdekeket is a felszínre hoztak, sőt, a kultúra területén az önszervezés tanulásának terepét is biztosították (folklor- és popgyűttesek, klubok, gyerektáboroztatások stb.). Ez az önszervező tapasztalat kiterjedt bizonyos kollektív erőforrások (így pénz, munkaerő, szakmai ta-

nácsadók és konzulensek stb.) kontrolljának, kezelésének és elszámolásának megtanulására is.

Ezek az önszervező technikák is részben „kijárós” technikák, de ezekben az esetekben már inkább a kölcsönös előnyökön alapuló üzletekről, mint elveket nélkülöző patrónus-kliens viszonyokról van szó, hiszen a művelődési házak is nagyrészt a kulturális szerveződéseknek teret adó fórumokként vették legitimizálni magukat.

A racionálisabb kölcsönösségen túl a kulturális intézmények világa mégiscsak kínált interiorizálható közösségi és kulturális értékeket, egyszersmind teret biztosítva az elvont értékek körén belül a valódi önálló kezdeményezéseknek. És az sem elhanyagolható körülmény, hogy noha ki kellett járni a pénzt a cigánygyerekek táboroztatására vagy az együttes hangszerreire – de azért el is kellett vinni néhány gyereket táborozni, meg legalább a próbáig el kellett jutni az együttesrel.

Bármilyen rész-sikerig való eljutáshoz számot kellett adni némi kompromisszum-készségről is, mind „kifelé”, mind „befelé”.

E megfontolások alapján úgy tűnik, hogy ez a „kultúrnyik”-i előélet jelenti a legmegfelelőbb proto-vállalkozási feltételeket. És valóban...

Vannak olyan szempontok, amelyekből azért ez a háttér sem optimális. Egyrészt ez az indulás nem a kifelé, a vevők felé irányuló orientációra való hajlamosságot hozza, hanem részben belső, autonóm értékek, részben univerzális, emelkedett eszmék prioritását. Egyáltalán nem biztos, hogy ez piaci közegben is kamatoztatható.

Ugyancsak nem következik ebből a világból az ütemezett, a likviditást is figyelembe vevő megtérülési, racionális logika.

Végül, mint azt a vállalkozásokba tévedt értelmiségiek kudarcaiból is láthatjuk, nagy a veszélye annak a „lilaságnak”, amely nemcsak üzleti bukásokat hozhat, hanem még „meg is magyarázzák”.

Miért nem igazi vállalkozók a félig-meddig vállalkozók?

A szövegben jelzett speciális vállalkozói fogyatékoságok mellett, valamint a dolgozat első részében vázolt vállalkozási filozófiával szembeállítva általánosnak ítéltük a vállalkozói képességek hiányát a következő területeken:

1. A produkció megjelenítésére, minőségére, nagyszerűségére, a vevők megnyerésére irányuló ambíciók hiánya.
2. Az előző ponttal igen szorosan összefüggően: az értékesítési koncepciók, a vásárlói kör megcélzására vonatkozó koncepciók hiánya.
3. Az előzőekben jelzett tervek érvényesítésére vonatkozó stratégiák hiánya, az ezekben a kérdésekben mozgósítható partnerekkel való együttműködés hiánya (fejlesztők, marketingesek, kereskedők stb.), ill. az ő érdekeikhez való alkalmazkodóképesség hiánya.
4. Fázisokra bontott és ütemezett tervezés hiánya, azaz: ha szép álmok és elképzelések – akár még reálisak – vannak is, a hozzájuk vezető útra, a további lépésekre vonatkozó elképzelések hiányoznak.
5. A fázisokhoz és ütemekhez rendelt finanszírozási technikák, koncepciók és eszközök hiánya, a pénzkezelés technikai tudásának hiánya (bankok, hitelek, bérleti és lízing-konstrukciók, folyószámla- és értékpapírkezelés, fizetési technikák stb.).

6. Az erőforrások kontrolljának, az üzemenet áttekintésének és az adminisztráció, az ügyvitel, a belső információk kezelésének hiányosságai.

7. A személyzeti és munkaerőpolitikai stratégiák hiánya.

8. Kockázatkerülés, felelősségáthárítás, újabb segítyt, újabb támogatást „zsaroló” technikák (fusson a támogató a pénze után).

Ezek meglehetősen súlyosnak minősíthető hiányosságok. Figyelembevételük megfontolandó mind az oktatási programok tervezésénél, mind a pályázatok meghirdetésénél-értékelésénél.

Az emancipáció útjai – a vállalkozások szemszögéből

Igen sarkítottan, már-már tarthatatlanul leegyszerűsítve arra a kérdésre szeretnénk végül rátérni, hogy elvileg miféle kitörési lehetőségek kínálkoznak a cigányok számára ahhoz, hogy – ismét inkább csupán érzékeltetve, mint megnevezve az indulóhelyzet sajátosságát – kikerülhessenek a mindenki számára elfogadhatatlan „törzsi” létből. Igyekezem érzékeltetni azt is, hogy az egyes kitörési lehetőségek hogyan hozhatók összefüggésbe a vállalkozás fogalmával és magukkal a vállalkozásokkal.

A proletarizálódás

Ez az út jól ismert; ami sikeresnek volt tekinthető a cigányság felemelkedésében, emancipálódásában és integrálódásában az elmúlt évtizedekben, az ezen az úton sikeredett.

A mai, munkanélküliséggel terhes helyzet nem csupán abból a szempontból tragikus, hogy a már elért sikereket, befektetéseket és „önfeladásokat” teszi semmissé, de azért is az, mert a kitörés egyetlen bevált és működőképes pályáját rekeszti el.

Ez nemcsak a már megszerzett státusz elvesztését, hanem minden remény és perspektíva semmissé válását is jelenti. Morbid dolog mérlegelni, de talán mégis ez az utóbbi veszteség a jelentősebb. És épp ezért pártolandó és bátorítandó minden, bármilyen kísérlet a cigányok emancipálására: ha „roszszak” is a kísérletek, ha materiális sikereket nem hoznak is, ébren tartják a reményt, a többre vágyás ambícióit...

Maga a proletarizálódás mint bizonyos rétegek „civilizációs betörése”, mint a kapitalista (és szocialista) gyarmatosítás társadalomkezelési technológiája – ismert és működő mechanizmus, időtől és helytől függetlenül is.

A modern magyar társadalomfejlődés mindig is alapvetően erre, a főleg paraszti tömegek iparba való betörésére épült. Nem kifejezetten magyar sajátosság az sem, hogy e „betörés” mindig hullámokban, tömeges kampányokban zajlott, és az sem egyedien magyar jelenség, hogy e hullámok mindig valamilyen (háborús, politikai és gazdasági) válságokra adott reakciók,

az azokból való kilábalásra hivatkozó, ezt szolgáló, az agressziót sem nélkülöző kampányok voltak – a múlt század harmadik harmadától kezdve, kb. 20 éves periódusokkal.

Jellemzően magyarnak azt az extenzív, szocialista iparfejlődést tarthatjuk, amely sajátos politikai hangszerezéssel (tsz-szervezés a negyvenes évek végén, az ötvenes évek végén és a hatvanas évek elején, gazdaságpolitikai kampányok a hetvenes évektől stb.), de igencsak tradicionális eszközökkel törte be a parasztokat, később a cigányokat az iparba.

Noha nem lehetnek kétségeink afelől, hogy e folyamatokat nem a cigányok érdekei mozgatták, letagadhatatlan, hogy a cigányok hasznot húztak belőlük. Nem csupán arról van szó, hogy a biztos kereset biztosabbá tette a megélhetést, ha alacsony szinten is, de stabilabbá tette az egzisztenciát, konszolidáltabb életvitelt tett lehetővé. Az extenzív munkaerőpolitika bőséges kínálatot teremtett a munkaerőpiacon, azaz, ha nem is jó munkák között, de azért választani lehetett a különböző munkalehetőségekből. Ez a választási lehetőség tanulási, szocializációs esélyt is teremtett: mindenhol el lehetett jönni, és valahol, valamilyen munkát azért mindig lehetett találni.

A körülményektől egyáltalán nem függetleníthetően, de lehetőség volt különböző karriernek befutására különböző stratégiákkal.

Ne legyenek illúzióink: a tipikus „cigány-karrier” a menekülés karrierje, vagyis addig maradni egy helyben, amíg elviselhető, és ha már nem lehet elviselni, akkor odébb kell állni. Ez a munkaerőpiaci szegmens a „napszámos” jellegű, „tróger”-munkák piaca. Ezen belül is dominánsak a rossz munkakörülményekkel jellemezhető „rabszolgamunkák”: a „szabad ég alatti” ágazatok (mezőgazdaság, építőipar, szállítás) segéd munkái vagy a nehézipari, melegüzemi segéd munkák. Az ilyen munkaúthoz kapcsolódva kialakult munkahelyváltási szokás, kultúra nem kis részben maga is oka a cigányok nagy arányú munkanélküliségének: a még létező munkahelyek továbbra is rosszak, onnan továbbra is csak menekülni lehet – csak már nincsen hova.

Aki bárhol gyökeret tudott eresztetni, annak már megnyíltak valamilyen felfelé mutató perspektívák (aki nem, az továbbállt). Ilyen pálya lehetett a jogosítvány megszerzése, a „szabad” sofőrré válás. A „szamárlétrán” való felfelé araszolást kínálták a tradicionális nehézipari ágazatok és üzemek, mint a bánya, a kohó, az építőanyagipar (tégla, üveg stb.). Ezek a belső előmeneteli lehetőségekkel jellemezhető nagyüzemek nemcsak technológiai, hanem gyakran politikai lojalitást is igényeltek, így el lehetett mozdulni a politikai karrier felé is. Mára ezek a pályák is zsákutcákká váltak: a szóban forgó ágazatok mindegyike válságágazat. Itt igaz különösen az, hogy a korábbi relatív sikerek, felemelkedések még visszamenőleg is semmissé váltak.

Egyértelműen azok a karrierok a legsikeresebbek, amelyeket a munkával kiérdemelt, munka mellett megszerzett „valódi” (azaz: univerzális és konvertálható) szakképzettség megszerzéséhez kötődnek. Azt lehet mondani, hogy a fizikai munkások körében – legyenek cigányok, vagy sem – azok az univerzális, legjellemzőbben karbantartó szakmunkások indulhattak eséllyel vállalkozóként, akik e szakmák gyakorlása közben megtanultak „mozogni”, alkudni és érdekeket képviselni a gyárvilágban, akik megtanulták eközben elhelyezni munkájukat a második gazdaság piacain. Nem lehetnek illúzióink

az efféle „univerzális szakmával” rendelkező cigányok tömegeiről, de valószínűleg e körben kereshetjük a mai és a jövőbeni „igazi” vállalkozókat.

Ennél persze súlyosabban megfontolandó szempont az, hogy ha a cigányok integrálódása és emancipálódása szempontjából a proletarizálódás a legbeváltabb, legegyszerűbb perspektíva, akkor nem az lenne-e az igazán cigánypárti támogatási stratégia, ha a cigányok munkavállalói pályáinak ápolását és fenntartását célozná meg a támogatás. Vagyis, ha nem maguk a cigányok kapnák a támogatásokat, hanem azok, akik cigányokat foglalkoztatnak. Nem könnyű támogatói feladat ez, hiszen abban sokkal könnyebb dönteni, hogy cigány-e vagy sem az, akinek pénzt akarok adni, mint arra garanciákat kapni, hogy delikvenssem a pénzemen cigányokat fog alkalmazni.

A parasztosodás

Igen ellentmondásos perspektíva. Épp annyira ellentmondásos, mint maga a paraszti lét a parasztság végérvényes felbomlása után, vagy mint a különböző romantikus ideákból táplálkozó parasztpolitikák és -ideológiák.

A perspektíva abból a szempontból vonzó, hogy olyan naturáliákra vél felépíteni kissé divatjamúlt, de üzemképes egzisztenciákat, amelyek még fellelhetők, megteremthetők. Ha pénz, pénzkereső munka, piacképes vállalkozás és tőke nincs is – azért egy kis kertecske, földecske, tehénke még akadhat. És ha ezek a források valóban megalapozhatnak valamilyen stabil létfeltételeket, akkor akár még valami szebb és emancipáltabb perspektíva is kikerekedhet belőle.

A parasztosodásra játszani nagyon hatékony segítségnek tűnik: azt kell használni, ami van; nem arról kell álmodozni, ami úgy sincs.

Ha az ember jobban megvizsgálja e lehetőségeket, számos erős kétely merülhet fel benne. Egyrészt azért, mert ma már nem lehet olyan önellátó háztartást üzemeltetni, mint a századfordulón vagy akár a harmincas években, másrészt pedig az értékesíthető termék előállításához, szállításához, eladásához már beruházás, tőke is kell. Tehát nem lehet megélni csak a föld és a természet adottságaiból. Azután: ha már tőke kell, akkor miért éppen a legváltásosabb ágazatba kellene tőkét befektetni, beruházni? Gazdaságilag teljesen értelmetlen olyan területekre tőkét kihelyezni, ahonnan a piaci tőketulajdonosok éppen menekítik, amit csak tudnak.

Röviden, ha már pénz is kell, tőke is kell – akkor az egésznek semmi értelme sincsen.

De tétélezzük fel egy pillanatra, hogy nem kellenek piaci kapcsolatok, nem kell nyitni a világra, megvalósítható az az önellátó háztartási gazdaság, ami az állandóan zárt kertkapuk mögött is üzemeltethető, és ami megélhetést tud biztosítani a családnak. Amde akkor hol vannak az emancipatorikus társadalompolitikai értékek? Lehet azt remélni, hogy a remeteségbe visszahúzódó „új-parasztok” teljesebb értékű, a köz ügyeiben tájékozódni, azokat befolyásolni képes polgárok lesznek? Kétséges.

A parasztosodásnak egyetlen, meglehetősen korlátozott terjedelmű kontextusban lehet értelme. A probléma abban konceptualizálható, hogy a szo-

ciális jövedelmek és segélyek nem elegendőek egy család szükségleteinek fedezésére. Ha a segélyek kiegészíthetők egy kis krumplival, malaccal, házi pálinkával, akkor ezeket összerakva már ki lehet jönni valahogyan. Kertecske, földecske, tehénke – ez semmi. Segélyke plusz kertecske, földecske, tehénke: ez már egy gyakorolható túlélési stratégia.

Nem több ennél, de lássuk be, manapság már ez is valami...

Más megfogalmazásban: igen ritkán teljesülő feltételek esetén remélhető az, hogy vállalkozástámogatási eszközökkel a semmiből jövő, paraszti múlt nélküli cigányokat prosperáló farmergazdaság megteremtéséhez lehet segíteni. (Ez persze, igaz másokra is.) Sokkal gyakoribb eset az, hogy a cigányok megélhetéséhez hozzá lehet járulni olyan, a Magyar-féle hagyományban „produktív szociálpolitikának” nevezett szociálpolitikai eszközökkel, amelyek a naturális, paraszti önfenntartó gazdálkodást kiegészítő-megtámogató eszközök (igen durván: olykor egy malac vagy tíz csirke természetben jobban támogatja falusi családok megélhetését, mint annak egyenértéke pénzbeni segélyként.) Ezekkel az eszközökkel, sajnos, egyre gyakrabban kell számolnunk, akkor is, ha nem szeretjük őket. Nem szabad azonban összekevernünk e két „mezőgazdasági-szociálpolitikai” eszközt: a tíz csirkét vagy a zsák vetőkrumplit nem tekinthetjük „vállalkozásfejlesztési” támogatásnak, és üzleti tervet sem kérhetünk attól, akinek tíz csirkét akarunk támogatásként adni.

Vállalkozás

Ez lehetne a megoldás, ha összejön. De nem nagyon jön össze. A világban a vállalkozásokat támogató politikákat „középosztályi” politikákként szokták jellemezni. Ezek valóban a középosztálynak szóló politikák annyiban, amennyiben a valamennyi felhalmozott vagyonnal bíró réteget célozzák meg azzal az üzenettel, hogy kezdjenek vállalkozásba, csináljanak „működő” tőkét a banki széfelekben és értékpapírokban összegyűlt vagyonukból. Ez ma itt nem volna tisztességes üzenet, mert felhalmozni egyedül állampapírban érdemes, de egyébként nem is volna túl bölcs üzenet, mert nem lenne túl széles körű hallgatósága.

Szociológusként nem feledkezhetünk meg egy másik nehézségről sem. Nevezetesen arról, hogy ha külső támogatással, különösen, ha külső bátorításra egy cigány közösségben beindul egy vállalkozás, és működik is, akkor az garantáltan szétveri a tradicionális közösségi normákat, viselkedési és együttélési szabályokat. Egy vállalkozó csak akkor tudja üzemeltetni a vállalkozását, ha üzleti-társadalmi kapcsolatait érdekei szerint alakítja. Nem lehet sikeres vállalkozó az, akit nem érdekei, hanem a közössége tradicionális normái irányítanak.

Mindez ahhoz a szomorú konklúzióhoz vezet, hogy megeshet: a legjobb szándékú, sikeresen menedzsel, cigányokat célzó vállalkozásfejlesztési program a közösségi normák megváltoztatásához-szétveréséhez, a közösség vállalkozásba való „betöréséhez” vezet. Kockázatos dolog bármilyen vállalkozásba belefogni, azt támogatni, de ebben az esetben a bukás hatványozott bukást fog jelenteni.

Ahhoz, hogy valaki egy cigányközösségben sikeres vállalkozó lehessen, nem elegendő, hogy az üzletmenetet képes legyen megtervezni és menedzselni: ehhez a társadalmi viszonyok alakítását is terveznie és menedzselnie kell. Társadalmi mértékegységekben is mérlegelni kell tudnia „cost”-okat és „benefit”-eket.

Hogy – akár általánosíthatóan is – a cigányok, a cigányság helyzete fenn tarthatatlan, az számomra evidencia. Hogy az emancipálódás, az integrálódás irányába lépni kellene, az is nyilvánvaló.

Mindazok, akikkel e munka során kapcsolatba kerültem, megpróbáltak lépéseket tenni ebben az irányban, és ha a „benefitek” egyelőre kétségesek is, már eddig is sokat ruháztak ebbe be, már eddig is nagy „árakat” fizettek meg.

Ezért mindent tisztelem, nagyrabecsülésem és barátságom az övék. És ezért sem sikerülhetett ezen írásomban megmaradnom a hűvös, emócióktól mentes, tudományos tárgyilagosság stílusában...