

KOVÁLY KATALIN

## AZ ETNIKAI KAPCSOLATI TŐKE SZEREPE A KÁRPÁTALJAI MAGYAR VÁLLALKOZÁSOK MŰKÖDÉSÉBEN A BEREKSZÁSZI JÁRÁS PÉLDÁJÁN

Alapvető tény, hogy a kiterjedt kapcsolati hálóval rendelkező személyek és közösségek könnyebben boldogulnak az életben, gyorsabban jutnak információkhoz vagy eredményesebben végzik mindennapi tevékenységüket. Nincs ez másként az üzlet világában sem. Számos nemzetközi kutatás bizonyítja, hogy a kapcsolati tőke a vállalkozások egyik alapvető erőforrása, a kapcsolati tőkével rendelkező közösségek gyorsabb gazdasági növekedést produkálnak,<sup>1</sup> hatékony kihasználásukkal pedig az egyes vállalati szereplők gazdasági előnyökre tehetnek szert:<sup>2</sup> például privilegizált hozzáférési lehetőségeik vannak a gazdasági fejlődéshez szükséges információk és lehetőségek terén,<sup>3</sup> továbbá a kapcsolatok hasznosak lehetnek a hatalom- és a befolyásszerzés színterein, az imázsjavítás során is.<sup>4</sup>

A volt Szovjetunió tagállamaiban (így Ukrajnában is) a kommunizmus időszakában, az elnyomó tervgazdálkodások hatására, az informális gazdaságok<sup>5</sup> széleskörűen elterjedté

- 
- 1 Putnam, Robert D.: E pluribus unum: Diversity and community in the Twenty-First Century. *Scandinavian Political Studies*, 2007. 2. 137–174.
  - 2 Light, Ivan: Immigrant and ethnic enterprise in North America. *Ethnic and Racial Studies*, 1984. 7 (2). 195–216.; Light, Ivan – Dana, Léo-Paul: Boundaries of social capital in entrepreneurship. *Entrepreneurship. Theory and Practice*, 2013. 37. 603–624.; Perreault, Charles – Brenner, Gabrielle – Menzines, V. Tereza – Filion, Jacques L. – Ramangalahy, Charles: Social capital and ethnic business performance: Entrepreneurs from four ethnic group in Canada. *International Journal of Business and Globalisation*, 2007. 2. 145–160.
  - 3 Allen, W. David: Social networks and self-employment. *Journal of Socio-Economics*, 2000. 29 (5). 487–502.; Waldinger, Roger – Aldrich, Howard – Ward, Robin: *Ethnic entrepreneurs. Immigrant business in industrial societies*. Sage Series on Race and Ethnic Relations. Vol.1. The International Professional Publishers: London, 1990.
  - 4 Cook, Karen – Emerson, Richard – Gillmore, Mary – Yamagishi, Toshio: The distribution of power in exchange networks: Theory and experimental results. *American Journal of Sociology*, 1983. 89. 75–305.
  - 5 Fontos különbséget tenni az illegális és az informális gazdasági tevékenység között. Míg előbbi olyan áruk termelését, forgalmazását és előállításuk módját foglalja magába, amelyek illegálisnak minősülnek (például drogok, prostitúció, szerencsejáték stb.), addig utóbbi jórészt törvényes ügyletekkel foglalkozik. (Portes, Alejandro – Haller, William: The informal economy. In: Smelser, Neil – Swedberg, Richard (eds.): *The handbook of economic sociology*. Princeton University Press: Princeton, 2005. 403–425.)

váltak (például a különböző adók vagy járulékok be nem fizetése, a nyereség, az áruforgalom vagy más statisztikai adatok be nem vallása, a törvények, a jogszabályok, szerződések be nem tartása stb.),<sup>6</sup> amelyek a piacgazdaságra való átállás során sem szűntek meg.<sup>7</sup> Egy olyan súlyos társadalmi-gazdasági problémákkal küzdő országban, mint Ukrajna, ahol a széleskörűen elterjedt korrupciós technikák, a beágyazódott informális gazdaság és a magas szintű bürokrácia miatt nem működnek megfelelően a demokrácia intézményei,<sup>8</sup> a gazdasági szereplők plusz biztonságot keresnek a szerződéseik garantálásához, amihez az etnikai, rokoni kapcsolataikra támaszkodnak. Az ilyen tökéletlenül működő piaci feltételek mellett a vállalatindítás és vállalatvezetés során a legfőbb erőforrást maguk a családi, baráti kapcsolatok jelentik.<sup>9</sup> Ezeken keresztül egyszerűbb a koordináció, a vállalkozások működtetése pedig alacsonyabb tranzakciós költségekkel<sup>10</sup> jár,<sup>11</sup> így az informális kapcsolati hálók szerepe még inkább felértékelődik.

Jelen tanulmány az *etnikai kapcsolati tőke*<sup>12</sup> szerepét vizsgálja a kárpátaljai magyar vállalkozások működésében, a Beregszászi járás példáján. A vizsgálat alapvető célja a társadalmi-etnikai viszonyok és a gazdasági hatékonyság közötti összefüggések feltárása, különös tekintettel az informális és a formális etnikai kapcsolatok ebben játszott szerepére.

A kutatás a következő kérdésekre keresi a választ: (1) Milyen hatással vannak az informális és a formális etnikai kapcsolatok a vizsgált vállalkozások működésére? (2) Milyen szerepet játszik az etnikai alapon szerveződő kapcsolati tőke ezen vállalkozások létrehozásában és működtetésében, valamint az erőforrásokhoz való hozzáférésben? (3) Milyen hatással vannak az etnikai kapcsolatok a vizsgált vállalkozások gazdasági fejlődésére?

- 
- 6 Feige, Edgar L.: Defining and estimating underground and informal economies: The new institutional economics approach. *World Development*, 1990. 18. 989–1002.
- 7 Borbély Sándor: Informális gazdasági stratégiák az ukrán–magyar határvidéken. In: Turai Tünde (szerk.): *Hármas határok néprajzi értelmezésben: An Ethnographic Interpretation of Tri-Border Areas*. MTA BTK Néprajztudományi Intézet: Budapest, 2015. 217–245.
- 8 Fedinec Csilla – Halász Iván – Tóth Mihály: *A független Ukrajna. Államépítés, alkotmányozás és elsüllyesztett kincsek*. MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont – Kalligram: Budapest, 2016.
- 9 Bálint Gyöngyvér: Foglalkoztatási stratégiák Hargita megyében. Doktori értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem: Budapest, 2008.; Czákó Ágnes – Kuczi Tibor – Lengyel György – Vajda Ágnes: A kisvállalkozások néhány jellemzője a kilencvenes évek elején. *Közgazdasági Szemle*, 1995. 4. 399–419.; Sik Endre – Wellman, Barry: Network capital in capitalist, communist and post-communist countries. In: Wellman, Barry (ed.): *Networks in the global village*. Westview Press: Boulder, 1999. 225–255.
- 10 A tranzakciós költségek alatt a keresési és információs, alku- és döntési, ellenőrzési és kikényszerítési költségek értendők. Orbán Annamária – Szántó Zoltán: Társadalmi tőke. *Erdélyi Társadalom*, 2005. 2. 55–70, itt: 60.
- 11 Landa, Janet T.: Culture and entrepreneurship in less-developed countries: trading networks and economic organizations. In: Berger, Brigitte (ed.): *The culture of entrepreneurship*. C. S. Press: San Francisco, 1991. 53–72.
- 12 Az etnikai kapcsolati tőke fogalmának bevezetése a magyarországi szakirodalomba a szerző nevéhez fűződik. Erről részletesen lásd: Kovály Katalin: *Az etnikai kapcsolati tőke szerepe a vállalkozások tér-szerveződésében kelet-közép-európai befektetések példáján*. Doktori értekezés. ELTE TTK, Földtudományi Doktori Iskola: Budapest, 2019.

Az etnikai sokszínűség ugyanis mind negatív (a túlzottan zárt közösségek esetén az együttműködő magatartás helyett opportunistá, önjáró magatartás jelentkezik, melyek megnövelhetik a tranzakciós költségeket), mind pozitív hatású (kreativitás, nyelvismeret, társadalmi lojalitás stb.) lehet a gazdaság egészét nézve.<sup>13</sup> A vállalkozások sikerességének vizsgálata során a *beágyazottság (embeddedness)*<sup>14</sup> fogalma is kulcsfontosságú kérdéssé vált, mely legfőképpen Granovetter<sup>15</sup> munkái által váltak széleskörűen ismertté.<sup>16</sup> Granovetter azt állapítja meg,<sup>17</sup> hogy egy etnikai csoporton belül *az erős kötelékek (bonding)* létfontosságúak a vállalkozás sikeres megkezdéséhez, ám ezek a szoros kötelékek nem járulnak hozzá az etnikai csoporton kívüli gazdasági növekedéshez. Éppen ezért azok a vállalkozók, akik növekedni szeretnének, az etnikai csoporton belüli, úgynevezett *hídszerű gyenge kötésekkel (bridging)*, valamint kiterjedt, az adott etnikai csoporton túlnövő kapcsolati hálókkal kell hogy rendelkezzenek. A gyenge kapcsolatok stabilizáló ereje azonban káros is lehet, ugyanis ha az adott hálózat túlstabilizált, nem tud fejlődni.<sup>18</sup>

Hasonló koncepció mentén csoportosítja az Orbán – Szántó<sup>19</sup> szerzőpáros a társadalmi tőke két típusát, attól függően, hogy milyen minőségű és erősségű kapcsolatok jellemzik. Eszerint megkülönböztetik az: (a) összekötő vagy kizáró társadalmi tőkét, amelyet erős kötések jellemeznek (pl. családon vagy etnikai közösségen belüli kapcsolatok), és amely hajlamos másokat kizáró, homogén csoport- és közösségi tudat kialakítására; (b) áthidaló vagy befogadó társadalmi tőkét, amelyet gyengébb, kevésbé sűrű, de áthidaló, csoporthatárokat

13 Csata Zsombor: Ethnicity and economy. A research agenda for Transylvania. Transylvanian Society, Special issue, 2015. 3. 9–24.

14 A kifejezés megalkotása Polányi gazdasápszociológus nevéhez fűződik. Polanyi Károly: The great transformation. The political and economic origins of our time. Beacon Press: London, 1944. Letöltés helye: <https://inctpedd.ie.ufrj.br>; letöltés ideje: 2019. 05. 29.

15 Granovetter, Mark: Economic action and social structure: The problem of embeddedness. American Journal of Sociology, 1985. 91 (3). 481–510.

16 Granovetter a hídszerű gyenge kötések erejét vizsgálva arra a következtetésre jutott, hogy az interperszonális kapcsolatok (kötések) erőssége a minimális ismeretségtől az elmélyült barátságokig, a szoros rokoni szálakig terjedhet. A kapcsolati hálót alkotó kötések ereje (beágyazottsága) a kötésre jellemző érzelmek intenzitásától és bensőségességétől, az interakciók közötti időintervallumok hosszától, illetve a kölcsönös szolgáltatások jellemzőitől függ (Granovetter, Mark: The strength of weak ties. American Journal of Sociology, 1973. 78 (6). 1360–1380.). Az erős kötések a szoros, stabil és kötelezően érvényesülő kapcsolatokra utalnak, amelyek által olyan gazdasági tevékenységek valósulnak meg, ahol a bizalom magától értetődő, megkönnyítve ezzel az üzlet lebonyolítását. Ezért erős kapcsolatok azokban a hálózatokban fordulnak elő, ahol gyakoribbak és hosszabb távra visszanyúlóak az interakciók. Ezzel szemben azon csoportok között, ahol a tagok ritkábban érintkeznek, a kapcsolataik felületesebbek, a gyenge kötések a jellemzőek, ahol a bizalom szintje is igen alacsony. (Coleman, James S.: Social capital in the creation of human capital. American Journal of Sociology, 1988. 94. 95–120.)

17 Granovetter, 1973. The strength of weak ties, i.m.; Ugyanó: The economic sociology of firms and entrepreneurs. In: Portes, Alejandro (ed.): The economic sociology of immigration: essays on networks, ethnicity and entrepreneurship. Russell Sage Foundation: New York, 1995. 128–165.

18 Barabási Albert László: Behálózva – A hálózatok új tudománya. Helikon: Budapest, 2013.

19 Orbán Annamária – Szántó Zoltán: Társadalmi tőke. Erdélyi Társadalom, 2005. 2. 55–70.

átörő kapcsolatok jellemeznek. Ez a fajta társadalmi tőke inkább alkalmas a különböző csoportok, rétegek közötti kapcsolatok kialakítására.

## Módszertan és fogalmi keretek

Mindenekelőtt tisztáznunk kell a társadalmi és a kapcsolati tőke tanulmányban használt fogalmát, amit sokan sokféleképpen próbáltak meg definiálni, és amelyre ma sem létezik egységes meghatározás. Mint ahogyan arról sem, hogy mely tőkefajták tekinthetők a társadalmi tőke részeként és melyek azok, amelyek különállóan is determinálhatóak.<sup>20</sup> A különböző tudományterületek képviselői között azonban konszenzus van a téren, hogy a társadalmi tőke központi elemét a bizalmon épülő kapcsolatok alkotják. Ebből kiindulva a kutatás során a kapcsolati tőke egyéni megközelítését alkalmazom, a szakirodalomra támaszkodva, ám a kutatási terephez igazodva alkottam meg egyéni definícióimat. A hazai szakirodalommal összhangban, a *kapcsolati tőkére* mint a társadalmi tőke egyik elemére tekintek, a személyes kapcsolathálóba ágyazódott és a hálózati kapcsolatokon keresztül elérhető egyéni és kollektív erőforrásokra<sup>21</sup> helyezve a hangsúlyt. Gödri<sup>22</sup> valamint Portes és Sensenbrenner<sup>23</sup> definícióját alapul véve értelmezésemben a kapcsolati tőke erőforrásait azon formális/szakmai (pl. üzleti kapcsolatok, bankok, szakmai szervezetek stb.) és informális/személyes (pl. család, barátok, ismerősök) kapcsolatok alkotják, amelyek révén az egyének kölcsönhatásba lépnek egymással.<sup>24</sup> Sik<sup>25</sup> és más szerzők<sup>26</sup> fogalom meghatározásait alapul véve az *etnikai kapcsolati tőkét* pedig úgy definiálom, mint a kapcsolati tőke formális és informális kapcsolatainak összességét, amelyet egy bizonyos etnikai csoporthoz való tartozás révén nyerhet el valaki, és amely a csoport minden tagja számára elérhető, így az egész

20 Erről részletesen lásd: Kovály, 2019. Az etnikai kapcsolati tőke, i.m.

21 Gödri Irén: A kapcsolati tőke szerepe a magyarországi bevándorlásban. *Kisebbségkutatás*, 2007. 16 (4). 699–727.; Lin, Nan: *Social capital. A Theory of social structure and action*. Cambridge University Press: Cambridge, 2001.

22 Gödri, 2007. A kapcsolati tőke szerepe, i.m.

23 Portes, Alejandro – Sensenbrenner, Julia: Beágyazottság és bevándorlás: megjegyzések a gazdasági cselekvés társadalmi meghatározóiról. In: Lengyel György – Szántó Zoltán (szerk.): *Tőkefajták. A társadalmi és kulturális erőforrások szociológiája*. Aula: Budapest, 1998 [1993]. 281–317.

24 Lásd még: Orbán – Szántó, 2005. Társadalmi tőke, i.m.

25 Sik Endre: *A kapcsolati tőke szociológiája*. ELTE TÁTK, Eötvös Kiadó: Budapest, 2012.

26 Coleman, James S.: Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 1988. 94. 95–120.; Giorgas, Dimitria: Social capital within ethnic communities. *Sociological Sites/Sights*, TASA 2000 Conference, Adelaide: Flinders University, 2000 December 6–8. Letöltés helye: <https://pdfs.semanticscholar.org>; letöltés ideje: 2018. 09. 9.; Gödri Irén: Bevándorlók munkaerő-piaci integrációját meghatározó tényezők Magyarországon — a kapcsolati erőforrások szerepe. *Statistikai Szemle*, 2008. 6. 534–563.; Light, Ivan – Gold, Steven: *Ethnic economies*. Academic Press: San Diego, 2000.; Light, Ivan – Karageorgis, Stavros: The ethnic economy. In: Neil, J. Smelser (ed.): *Handbook of economy and sociology*. Princeton University Press: Princeton, 1994. 647–671.

közösség élvezheti az ezzel járó előnyöket. Jelen kutatásban tehát az etnikai kapcsolati tőkét az informális és a formális kapcsolatok mentén vizsgálom, a bizalom és az együttműködés aspektusára fókuszálva.

A tanulmány másik meghatározó fogalma a transznacionalitás. Mivel a társadalmi tőkéhez hasonlóan a transznacionális kapcsolati tőkének sincs egyértelmű meghatározása, Vertovec<sup>27</sup> a transznacionalizmus szélesebb értelemben vett meghatározását, továbbá Nahapiet és Ghoshal<sup>28</sup> definícióját alapul véve, *transznacionális kapcsolati tőke* alatt a nemzetállamokon átívelő, az egyének vagy szervezetek közötti kapcsolatokat és kölcsönhatásokat, valamint az ezekbe ágyazódott és rajtuk keresztül elérhető tényleges és potenciális erőforrásokat értem. Amennyiben ezen határokon átívelő kapcsolatok és kölcsönhatások egy etnikai csoporton belül jönnek létre, transznacionális etnikai kapcsolati tőkeként értelmezhető.

A kutatás empirikus lábát 27 félig strukturált interjú nyújtotta, amelyeket a vizsgálat homlokterében álló kárpátaljai magyar vállalkozások képviselőivel, gazdasági szervezetek vezetőivel, valamint a témához köthető szakértőkkel készítettem 2017–2019 között (lásd a szöveg végén elhelyezett mellékletet<sup>29</sup>).<sup>30</sup> Általában a Beregszászi járás legismertebb, legnagyobb foglalkoztatóit igyekeztem megszólítani, figyelembe véve vállalkozói tapasztalataikat, elismertségüket és a térségben betöltött gazdasági szerepüket. Az interjúk helyszínéül azért választottam a Beregszászi járást (Beregszászt is beleértve), mert ez Ukrajna (és Kárpátalja) egyetlen magyar többségű járása,<sup>31</sup> ahol a magyar vállalkozások száma jelentős. Magyar vállalkozásnak azokat tekintettem, amelyeknek magyar anyanyelvű és/vagy nemzetiségű az alapítója, tulajdonosa, ügyvezetője.

A kutatásba bevont vállalkozások méreteit, a foglalkoztatottak számát tekintve törekedtem minél szélesebb spektrumot felölelő mintát kialakítani annak céljából, hogy megvizsgáljam az etnikai kapcsolati tőke szerepének eltéréseit, illetve sajátosságait a kisebb, szorosabb kapcsolatokra épülő vállalkozások és a nagyobb cégek között. Ki kell azonban emelni, hogy a kis- és középvállalkozások képviselik a mintámban szereplők túlnyomó többségét, igazodva a kárpátaljai magyarság körében előforduló vállalkozások méretsajátosságaihoz.

27 Vertovec, Steven: Conceiving and researching transnationalism. *Ethnic and Racial studies*, 1999. 22 (2). 447–462.

28 Nahapiet, Janine – Ghoshal, Sumantra: Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 1998. 23 (2). 242–266.

29 A mellékletben közölt adatoknál az interjúalanyok valódi nevét megváltoztattam, adatközlőim anonimitásának megőrzése érdekében.

30 Az interjúk egy része a *2017 a külhoni magyar családi vállalkozások éve* kapcsán készített kutatáskor került lebonyolításra, amelyet a Hétfá Kutatóintézet és a Nemzetpolitikai Kutatóintézet koordinált.

31 Kovály Katalin – Erőss Ágnes – Ferenc Viktória – Tátrai Patrik: Kárpátaljáról dióhéjban. In: Ferenc Viktória – Kovály Katalin (szerk.): *Kárpátalja mozgásban: társadalmi változások és interetnikus viszonyok az Euromajdan után*. Bethlen Gábor Alapkezelő Zrt.: Budapest, 2020. 11–19.

Ennek értelmében a mintában előfordulnak olyan vállalkozások, melyek:

- egyáltalán nem rendelkeznek alkalmazottal (jellemzően a mezőgazdasági vállalkozások, amelyek általában csak családtagokat vonnak be a vállalkozás működtetésébe, esetleg egy-két munkást foglalkoztatnak);
- csupán pár alkalmazottal rendelkeznek (jellemzően a kereskedelemben és a turizmusban tevékenykedő vállalkozások);
- több tucat vagy több száz alkalmazottat foglalkoztató vállalkozások (jellemzően az exportra termelő és a vendéglátásban tevékenykedő vállalkozások).

## A Beregszászi járás magyar vállalkozásai

A Beregszászi járás nemzetiségi viszonyait a magyarok túlnyomó többsége jellemzi, melynek vázolásánál azonban csupán a 2001-es népszámlálás elavult adataira tudok támaszkodni.<sup>32</sup> Ez alapján a járásban élő magyarok aránya 76,1%. Őket az ukránok (18,8%), majd a cigányok (4,1%) követik. Beregszász városában többé-kevésbé kiegyenlítették az etnikai arányok: 48,1% a magyarok részesedése, 38,9% az ukránoké, 6,4% a cigányoké, míg 5,4% az oroszoké.<sup>33</sup> Ezt a képet némileg árnyalják a *Summa 2017* c. reprezentatív kutatás<sup>34</sup> eredményei, amelynek alapján a népszámlálás óta eltelt időszakban Kárpátalján belül Beregszász városának különösen magas a magyar népességvesztése (-26,4%), ami elsősorban a városi népesség nagyobb mértékű kivándorlásának az eredménye. A Beregszászi járásban a magyarok számának csökkenése mérsékeltebb volt (-13%).<sup>35</sup>

A Beregszászi járás gazdaságát leginkább a mezőgazdasági termelés, az exportorientált feldolgozóipar, a szolgáltatóipar és a turizmus jellemzi.<sup>36</sup> A térségben nem működnek ipari parkok vagy jelentősebb nagyvállalatok. A járás gazdasági központja Beregszász, ahol a legnagyobb gazdasági szereplők a többnyire külföldi tőkével rendelkező, exportra termelő vállalatok a gépgyártás, a ruhaipar, a fafeldolgozás és a borkészítés ágazataiban.

32 A független Ukrajnában mindeztidáig egyszer, 2001-ben tartottak népszámlálást.

33 Molnár József – Molnár D. István: Kárpátalja népessége és magyarsága a népszámlálási és népmozgalmi adatok tükrében. Kárpátaljai Magyar Pedagógusszövetség Tankönyv- és Tanszakköztára. PoliPrint: Ungvár, 2005.

34 A kutatás célja a kárpátaljai magyar közösség számának, települési megoszlásának, fontosabb demográfiai jellemzőinek, valamint külföldi munka- és tanulási célú migrációjának a felmérése volt.

35 Tátrai Patrik – Molnár József – Kovály Katalin – Eröss Ágnes: A kárpátaljai magyarok lélekszáma és a népesedésüket befolyásoló tényezők a SUMMA 2017 felmérés alapján. *Kisebbségi Szemle*, 2018. 3 (3). 7–31.

36 Berghauer Sándor: A turizmus mint kitörési pont Kárpátalján (?) (Értékek, remények, lehetőségek Ukrajna legnyugatibb megyéjében). Doktori értekezés. Pécsi Tudományegyetem: Pécs, 2012.

„Sokat elmond a város gazdaságáról az, hogy legnagyobb adófizetője a II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola.”<sup>37</sup>

A fentieknek megfelelően a vizsgálatom homlokterében álló helyi magyar vállalkozások legnagyobb része a mezőgazdaság (és a borászat), a kiskereskedelem és a turizmus-vendéglátás ágazataiban tevékenykedik, egyéni vállalkozások formájában, kis- vagy mikrovállalként. Mivel Ukrajnában nemzetiségi alapon nem tartják nyilván a vállalkozásokat, így a Beregszászi járás magyar vállalkozásainak számáról csupán különböző becslésekre támaszkodhattam. A *Summa 2017* eredményei alapján a Beregszászi járásban közel 2130 fő mondta azt, hogy fő foglalkozása a vállalkozás (ebből Beregszászon 720 fő), további 134 fő pedig mezőgazdasági munkából él. Szakértő adatközlőim becslése szerint a Beregszászi járáson belül a magyar vállalkozásokban résztvevő személyek száma 4–5 ezer főre tehető.<sup>38</sup>

A helyi magyar vállalkozások létrejöttének és működésének meghatározó kerete Ukrajna általános társadalmi-gazdasági állapota. Az itt élő vállalkozók számos problémával néztek és néznek szembe a mai napig is: az általános politikai, társadalmi és gazdasági bizonytalanság mellé az egyre fokozódó elvándorlás és a növekvő munkaerőhiány is társul,<sup>39</sup> amit a koronavírus-járvány csak tovább tetézt. Ezen negatív tendenciák hatására a lakosság körében igen alacsony a vállalkozói kedv,<sup>40</sup> illetve számos olyan vállalkozás jött létre, melynek motivációs hátterében legfőképpen a kényszeredettség áll. Ennek ellensúlyozására indította el 2016-ban a magyar kormány az Egán Ede Gazdaságfejlesztési Programot (a továbbiakban Egán Ede Program) Kárpátalján, amelynek hatására számos új vállalkozás jött létre vagy kapott új lendületre.<sup>41</sup> A program célja a már meglévő kárpátaljai magyar vállalkozások megerősítése, valamint újabb vállalkozások létrehozásának ösztönzése a kárpátaljai magyarok szülőföldön tartásának, valamint egzisztenciális javulásának érdekében. A program megkezdése óta Kárpátalja-szerre csaknem 5,7 ezer vállalkozást támogattak a turizmus, a mezőgazdaság és a vállalkozásfejlesztés kategóriáiban, valamint e célra 2016–2020 között 18 milliárd forint vissza nem térítendő támogatást és 20 milliárd kedvezményes

37 B2.

38 B2; B3

39 Sass Enikő: The impact of Eastern Ukrainian armed conflict on tourism in Ukraine. *GeoJournal of Tourism and Goesties*, 2020. 30 (2). 880–888.

40 Egy 2016-ban a kárpátaljai magyar többségű településeken végzett kérdőíves kutatás alapján a válaszadók alig 60%-a érzett magában vállalkozásra való hajlamot (Pataki Gábor: Kárpátaljai vállalkozások helyzetértékelése a magyarlakta területek mentén. *Limes*, 2016. 3. 184–193.), ami Kárpát-medencei összehasonlításban is szerény (Czaller László – Csité András – Geambasu Réka: Megkapaszkodás, gyarapodás, bátorítás – jelentés a külföldi fiatal magyar vállalkozók helyzetéről. Hétfő Kutatóintézet és Nemzetpolitikai Kutatóintézet: Budapest, 2016.).

41 Kovály Katalin: Kényszer szülte kárpátaljai vállalkozó családok. In: Czaller László – Csité András – Geambasu Réka (szerk.): *Húzóerők – jelentés a külföldi magyar családi vállalkozások helyzetéről*. Hétfő Kutatóintézet és Nemzetpolitikai Kutatóintézet: Budapest, 2017.

hitelt biztosítottak. Emellett számos más anyagi erőforrás is érkezett (és érkezik) a kárpátaljai magyarok részére (például infrastrukturális beruházások, fizetéskiegészítések)<sup>42</sup> az anyaországból. Mindezen támogatások jelentős hatással voltak a kárpátaljai magyar vállalkozások általános működésére,<sup>43</sup> a gazdasági folyamatok alakulására, így, értelemszerűen, a Beregszászi járásban működő vállalkozásokra is.

A továbbiakban a vizsgált vállalkozások főbb jellemzőit, működésük sajátosságait mutatom be az interjúk kutatás eredményei alapján. Kitérek arra is, hogy a fent említett támogatások milyen hatással vannak ezen vállalkozásokra.

## Kutatási eredmények

### *A vállalkozóvá válás tipikus forgatókönyvei*

Kutatásom eredményei alapján a Beregszászi járás magyar vállalkozásai, alakulásuk éve és motivációja szempontjából, három főbb kategóriába sorolhatóak:

- a) A Szovjetunió felbomlásával és a kolhozok szétesésével rengeteg állami munkahely szűnt meg, a megmaradt munkahelyeken pedig hónapokig nem kaptak béreket a dolgozók, így a lakosság vállalkozásba „kényszerült”. Ezek egy része a mezőgazdaságon belül kezdte meg tevékenységét.<sup>44</sup> Ahogy egyik adatközlőm fogalmaz: *„Valahogy ez úgy jött és az évek is megmutatták, hogy gazdálkodást kell folytatni, mert akkor mentek tönkre a gyárak, a technika, a munkahelyek megszűntek. És földünk*

42 Erről részletesen lásd: Bányai Barna: Magyarország határon túli magyarokat érintő támogatáspolitikájának átalakulása 2010–2018 (I. rész). Regio, 2020a. 28 (1). 171–221.; Ugyanó: Magyarország határon túli magyarokat érintő támogatáspolitikájának átalakulása 2010–2018 (2. rész). Regio, 2020b. 28 (2). 143–168.; Hires-László Kornélia: Megélni? Túlélni? Jól élni? Megélhetési stratégiák a kárpátaljai Beregszászi járásban. In: Letenyi László – Tamáska Máté (szerk.): Szociográfia – Kárpát-medencei körkép: Tanulmánykötet. Gondolat: Budapest, 2018. 53–69.; Tátrai Patrik – Eröss Ágnes – Kovály Katalin: Migráció és versengő nemzetpolitikák Kárpátalján az Euromajdan után. Regio, 2016. 24 (3). 82–110.

43 Borbély megfogalmazásában ezen támogatáspolitikák a magyar kormány transzszuverén nemzet- és államépítési törekvése, *„amelyeken keresztül a magyar állam sikeresen hatolt be az ukrán nemzetállam területére, ahol egy olyan alternatív, vagyis a magyar támogatáspolitikának alárendelt párhuzamos intézményrendszer kiépítését valósította meg, amely.... a régió lakosságának mindennapi életére számos vonatkozásban nagyobb politikai, ideológiai és nem utolsósorban gazdasági befolyást gyakorol jelenleg is, mint maga az ukrán nemzetállam.”* (Borbély Sándor: A diszfunkcionális ukrán nemzetállam informális alapjai – globális életvezetési stratégiák Kárpátalján a rendszerváltás után. *ETHNO-LORE: a Magyar Tudományos Akadémia Néprajzi Kutatóintézetének évkönyve*, 2019. 191–226, itt: 194–195.)

44 A kolhozok széthullása után a földeket elosztották, így adott volt a lehetőség mezőgazdasági tevékenység folytatására.



*meg volt, azon dolgoztak apáink is, így maradtunk a mezőgazdaságnál.*<sup>45</sup> A másik nagyobb vállalkozói csoport a vendéglátásban és/vagy a szolgáltatóiparban kezdte meg tevékenységét a Szovjetunió felbomlását követően, amikor a privatizációs folyamatoknak köszönhetően – magukat ott jól pozícionálva – vagy átvették annak a vállalatnak a vezetését, ahol korábban dolgoztak, vagy lehetőségük nyílt megvásárolni (a korábban vagyonjegybe kapott) bizonyos állami ingatlanokat. Ilyenek voltak például az akkoriban nyitott cukrászdák, szépségszalonok vagy éttermek.

- b) A 2000-es évek elején, az ukrain gazdaság megszilárdulásával, az ukrán hrivnya stabilabbá válásával, a vállalkozói szféra is fejlődésnek indult. Ekkor jelentős számú vendéglátóipari, szépségipari, kiskereskedelmi vállalkozás alakult meg a járásban.
- c) Az Egán Ede Program hatására létrejövő vállalkozások. A pályázatokat koordináló „Egán Ede” Kárpátaljai Gazdaságfejlesztési Központ” Jótékonyági Alapítvány igazgatója szerint 2016–2018 között a közel 3500 nyertes pályázójuk közül 97%-uk (!) újonnan regisztrált egyéni vállalkozó, vagy újonnan bejegyzett vállalkozás volt.<sup>46</sup> Ezek főként olyan mezőgazdasággal foglalkozó vállalkozások, amelyek már évek óta gazdálkodtak ugyan, de nem működtek bejegyzett vállalkozásként. Mivel Ukrajna nem tagja az Európai Uniónak, az itt élő vállalkozók nem férnek hozzá az EU által kiírt pályázati forrásokhoz, az ukrán állam részéről pedig semmilyen pénzügyi támogatás nem érkezik,<sup>47</sup> a vállalkozók csak saját anyagi forrásaik bevonásával tudtak fejleszteni, fejlődni. Sokak számára viszont ezen egyéni források nem álltak rendelkezésre, az Egán Ede Program segítségével azonban új perspektívák nyíltak, a vállalkozás vonzó tevékenység lett a kárpátaljai magyarság körében.

A kutatás eredményei alapján az rajzolódik ki, hogy *a legtöbb vizsgált vállalkozás (ami elmondható a kárpátaljai magyar vállalkozások egészére is) úgynevezett kényszervállalkozás*, az ukrán állam diszfunkcionális működésének hatására jöttek létre (vagy a függetlenedés első éveiben, a munkahelyek megszűnése okán, vagy a későbbiekben, az alacsony bérek következtében). A megkérdezett vállalkozók közül mindössze ketten említették a megalakulás motivációi között a tényleges vállalkozói indíttatást, hogy „saját maga főnöke akart lenni”. Az ilyen, kényszeredettségből kialakult vállalkozói léttel adatközlőim egy része ma

45 B22.

46 Az „Egán Ede” Kárpátaljai Gazdaságfejlesztési Központ” Jótékonyági Alapítvány pályázati eredményei. Letöltés helye: [www.eganede.com](http://www.eganede.com); letöltés ideje: 2019. 02. 15.

47 Adatközlőim szerint soha nem is voltak ukrán forrásból megvalósuló pályázati kiírások, vagy ha voltak is, mindezek a kisebb vállalkozásokat nem érintették. Egyedül a farmgazdaságok és a mezőgazdasággal foglalkozó vállalkozók számoltak be arról, hogy a rendszerváltás első éveiben még volt némi anyagi támogatás Ukrajna részéről is: gépvásárlási támogatás, üzemanyagot, vetőmagokat, műtrágyát kaptak. Elmondásuk szerint mindez 1994-ben, Kucsma elnök beiktatásával szűnt meg. Vagy, ahogy fogalmaznak, „*már csak a koma, a haver kapta meg*” (B7). A kutatás idején (2017) azonban semmilyen ukrain támogatásról nem tudtak adatközlőim.

sem tud azonosulni, azonban az ukrainai fizetések alacsony értéke miatt még mindig ezt látják a leghatékonyabb pénzkereseti forrásnak.

*„A férjem eredetileg villanyszerelő, én tanár vagyok. Csak én is átállítottam az agyam a vállalkozói gondolkodásra. De ez nehéz amúgy. Eddig tanítottam, de most, hogy kinyitottunk, már nem megyek vissza tanítani. Szeretek tanítani, csak abból nem lehet megélni.”<sup>48</sup>*

Ezen kényszervállalkozások legfőbb hátránya, hogy résztvevőik nem szakemberek, sokszor az alapvető szaktudás sincs meg a vállalkozás működtetése mögött: nem értenek az egyes gazdasági folyamatokhoz, nem látják át az ukrán adózási és jogrendszer stb.). Általában véve nincs közgazdasági, kereskedelmi vagy vállalatvezetési végzettségük.<sup>49</sup> A vizsgált vállalkozások körében már az is versenyelőnyt jelentett, ha valaki számlaképes volt, ugyanis a legtöbb cégtulajdonos – a különböző adók elkerülése érdekében – nem, vagy csak felár ellenében állít ki hivatalos számlát, annak ellenére, hogy ez törvényi kötelességük lenne. A vállalkozók általános tájékoztatatlanságára és a vállalkozói attitűd alacsony szintjére jó példa azon pályázatrírással foglalkozó adatközlőim véleménye is, akik szerint a hozzájuk forduló, az Egán Ede Programra pályázni kívánók nagy részének nem volt konkrét elképzelése arról, hogy mire óhajt pályázni, egyszerűen csak szeretnék volna kihasználni a kínákozó lehetőséget, hosszú távú üzleti stratégia felállítása nélkül.

### *A vizsgált vállalkozások sajátosságai*

A vizsgált vállalkozások közös jellemzője, hogy általában *családi vállalkozásként működnek*, ami egyrészt a cégek méretéből és ágazati specializációjából (a mezőgazdasággal foglalkozó vállalkozások) fakad, másrészt bizalmi aspektusa is van. Ezek a családi vállalkozások általában az egész családnak megélhetést biztosítanak, a résztvevő családtagoknak nincs állami vagy más versenyszférabeli munkahelye, a vállalkozás az, ami kitölti mindennapi tevékenységüket. További közös jellemvonás, hogy az egyes családtagok közötti együttműködés alapvetően a bizalmon alapul. Együtt hozzák meg döntéseiket, közös költségvetéssel rendelkeznek, a profitot is egyenlő részben osztják meg, azonban mindezt informális keretek között, írásos szerződések megkötése nélkül. Azon vállalkozók számára is, akik nem családi vállalkozásként működtetik cégüket, a legnagyobb

48 B19.

49 A vállalkozási ismeretek oktatása igen hiányos Kárpátalján. Magyar nyelven csak a II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskolán tartanak gazdasági oktatást, illetve néhány középiskolában fakultatív jelleggel tanítanak gazdasági alapismereteket. (Egán Ede-terv: A kárpátaljai magyarság gazdaságfejlesztési stratégiai terve, 2014. Letöltés helye: [www.eganede.com](http://www.eganede.com); letöltés ideje: 2019. 02. 18.)

segítőtársaikat a családtagok vagy barátaik jelentik,<sup>50</sup> könyvelőhöz, ügyvédhez, más vállalkozókhoz nagyon ritkán fordulnak segítségért.<sup>51</sup> Tehát a vállalkozások legfontosabb mozgatórugóit az informális kapcsolatokból származó erőforrások alkotják.

A családon belüli gazdasági tevékenységek költséghatékony megoldást jelentenek, ugyanakkor a családtagokkal való szoros együttműködéseknek negatív hozadéka is lehet. Ilyenek például a nem megfelelően dolgozó családtagok „potyautassága”, a kimaradó családi programok, a családon belüli konfliktusok, továbbá a nyitottság hiánya.<sup>52</sup>

Kutatásom eredményeiből az derül ki, hogy a vizsgált vállalkozók *rendkívül zárt közösségeket alkotnak*, nagyon nehezen nyitnak a külső partnerek irányába. Adatközlőim túlnyomó többsége igyekezett minél kevesebb feladatot „kiszervezni” a családon kívülre, aminek két oka van: 1) gazdasági: ha családon belül maradnak a feladatok, kevesebb munkavállalót kell foglalkoztatni, így a profit is nagyobb; 2) bizalmi: csak a közvetlen családtagjaikban bíznak meg igazán, amit eddigi rossz tapasztalataikra alapoznak.

*„Most gyakorlatilag csak a család dolgozik. Rettenetes ez a munkaerőhiány. Meg nem is nagyon bízok meg a külsősökben, mert nem úgy dolgoznak, mintha maguknak csinálnák.”<sup>53</sup>*

Interjúalanyaim legnagyobb részénél az is elhangzott, hogy *„Kárpátalján több lábon kell állni.”<sup>54</sup>* Ezért a vizsgált vállalkozásokra szintén jellemző, hogy többretű gazdasági tevékenységet folytatnak: a borászok gyümölcsstermesztéssel, több esetben állattenyésztéssel, szántóföldi növénytermesztéssel is foglalkoznak. Az étteremtulajdonosoknál gyakori jelenség, hogy a saját kertjeikben, fóliasátraikban megtermelt zöldséget és gyümölcsöt használják fel az éttermi konyhájukban. De az is elmondható, hogy két (vagy több) teljesen eltérő vállalkozást működtetnek: esetünkben étterem üzemeltetése mellett fuvarozással, külső szigeteléssel foglalkoznak; kávézó üzemeltetése mellett vegyesboltot működtetnek, mezőgazdasággal foglalkoznak, stb. Adatközlőim elmondása szerint ezen

50 A 2000-es évek elején egy kárpátaljai magyarok körében végzett vizsgálat szerint a Beregszászi járásban általános tendencia volt, hogy minden gazdasági ágazatban munkaerőfelesleg alakult ki. A Hires – Márku szerzőpáros szerint emiatt a térségben működő vállalkozások főként rokon, ismerős szálak mentén keresték az újabb munkaerőt. (Hires Kornélia – Márku Anita: Miből élünk? Adalékok a kárpátaljai magyarság munkaerő-piaci helyzetének leírásához. In: Fábri István (szerk.): *A Kárpát-medence munkaerő-piaci kihívásai*. Lucidus: Budapest, 2003. 105–135.)

51 Hasonló eredményekre jutott a 2016-ban a külhoni fiatal vállalkozók körében végzett kutatás is, mely szerint *„a külhoni magyarok által működtetett cégek személyes, családi és közösségi erőfeszítések árán működnek: a vállalkozók gyakran használják közvetlen családi és baráti környezetük fizetetlen munkaerőjét úgy, hogy ez a státusz legtöbbször nem formális, vagyis a rokonok és barátok nem állnak e cégek alkalmazásában.”* Kárpát-medencei összehasonlításban a kárpátaljaiak fordulnak legkisebb arányban családon kívüli segítségért, míg a családtagok segítségül hívása esetünkben a legmagasabb a vállalkozások működtetése során. (Czaller – Csité – Geambasu, 2016. Megkapaszkodás, gyarapodás, i.m. 6.)

52 Czaller – Csité – Geambasu, 2017. Húzóerők, i.m.

53 B16.

54 B22.

diverz tevékenységek folytatásában a piaci kereslet és a hiányos kínálat a legfőbb motíváló tényező.

Azt is fontos megemlíteni, hogy a legfőbb tényező, mely meghatározza a vizsgált vállalkozások működését és fejlődési lehetőségeit, az egyre fokozódó elvándorlás, ami az utóbbi években komoly munkaerőhiányt eredményezett.<sup>55</sup> Adatközlőim elmondása szerint a migráció olyan súlyos méreteket öltött, hogy mindez már a vállalkozásuk további létét veszélyezteti. Interjúalanyaim szerint a munkaerő látványos elvándorlása a magyar állampolgárság megszerzésével hozható összefüggésbe, amelyet a kelet-ukrajnai fegyveres konfliktus hatására kibontakozó gazdasági mélyrepülés és a katonai behívások sorozata tovább erősített. Adatközlőim konkrét példákat hoztak a munkaerőhiány vállalkozásukra gyakorolt negatív hatására vonatkozóan. Az egyik megkérdezett vállalkozó péksége például azért zárt be, mert már nem maradtak alkalmazottai, a korábbi munkások külföldön találtak munkát.

*„Hát jobban vigyáztam a pékre, mint a saját feleségemre. Kedves voltam vele, rendes voltam vele, még fizetésemelést is adtam, mégis itt hagyott. Elment Németbe’... takarít, vagy mit csinál.”<sup>56</sup>*

A vállalkozók fogalmazták meg, hogy a gazdasági mélyrepülés és az ukrán hrivnya devalvációja miatt olyan alacsony béreket tudnak csak ajánlani, ami a munkavállalók számára elfogadhatatlan, különösen, hogy határ menti térségről van szó, így egyre növekszik azok aránya, akik az EU országai felé orientálódnak,<sup>57</sup> ahol a kárpátaljai bérek többszörösét kereshetik meg. Ebből kifolyólag a kárpátaljai vállalkozóknak már nem is az ukrainai bérvizonyokkal, sokkal inkább a nyugati országok által kínált fizetésekkel kell versenybe szállniuk. A migráció felerősödése azonban nemcsak a munkaerőhiányt fokozta, de a vásárlói kört is jelentősen beszűkítette, ami szinte mindegyik ágazatban tevékenykedő vállalkozás forgalmát lecsökkentette. Egyik adatközlőim elmondása szerint azért zárták be kisboltjukat, mert annyira kevés lett a vásárló, hogy a vállalkozás már nem termelt profitot.

Érdekes viszont, hogy egyes gazdasági ágazatoknak „jól jött” az orosz–ukrán konfliktus és a fokozódó elvándorlás. Ilyen például a borászat, ahol a Krím annektálása után jóval több internetes megrendelést könyveltek el, mint a 2013 előtti években. Illetve,

55 Hasonló következtetésre jutott Fülöp is a kárpátaljai családbarát vállalkozások vizsgálata kapcsán. Fülöp Izabella: Családbarát vállalkozások külhonban. *Kisebbségi Szemle*, 2019. 4 (4). 77–97.

56 B27.

57 Tátrai Patrik – Molnár József – Molnár D. István – Kovály Katalin – Eröss Ágnes – Ferenc Viktória – Rákóczi Krisztián: A migrációs folyamatok hatása a kárpátaljai magyarok számának alakulására. *Metszetek*, 2018. 7 (1). 5–29.; Karácsonyi Dávid – Kincses Áron: Átrendeződés? Kárpátaljaiak Magyarországon, magyarok Kárpátalján, a 2017-ig terjedő adatok tükrében. *Térületi Statisztika*, 2020. 60 (3). 309–351.

elmondásuk szerint, a borkóstolóra érkező ukrán turisták száma is megugrott, ami szintén pozitívan befolyásolta eladásait. A másik ágazat, ahol az elmúlt egy-két évben pozitív tendencia figyelhető meg, az a rendezvényszervezés (ezen belül is leginkább az esküvőszervezés). Ebben az esetben az a trend alakult ki, miszerint a házasulandó fiatalok külföldön (döntő többségben Nyugat-Európa országaiban) dolgoznak, sok esetben azzal a motivációval, hogy keresethez jussanak a kárpátaljai esküvő megszervezéséhez. Külföldről hazatérve több anyagi forrással rendelkeznek, így szélesebb körű és minőségibb (azaz drágább) esküvői szolgáltatásokat vesznek igénybe. Fontos azonban megemlíteni, hogy utóbbi ágazatokra is jelentősen rányomta negatív bélyegét a koronavírus-járvány.

A vállalkozók etnikai kötődése kapcsán az állapítható meg, hogy a megkérdezettek *gazdasági tevékenységében az etnicitás nem játszik elsődleges szerepet*. Ez nemcsak a vállalkozáson belüli két- vagy háromnyelvű (magyar, ukrán, orosz) kommunikációban, a hirdetések feladásának vagy étlapjaik és reklámfelületeik kétnyelvűségében nyilvánul meg, de abban is, hogy beszállítóik, üzleti partnereik, felvásárlóik tekintetében sem tartják elsődleges szempontnak a magyar nemzetiséget. Interjúalanyaim elmondása szerint a felsorolt gazdasági kooperációknál – az esetek többségében – az ukrán ajkúak irányába billen a mérleg. Azonban azt is meg kell említeni, hogy a Beregszászi járás sajátossága, – ami a többi Kárpátaljai járásban nem jellemző – hogy az értékesítési nyelvben megkezdhetetlen a magyar nyelv használata is a járás magyar nyelvű többségének megszólítása érdekében. Összességében azonban az mondható el, hogy a vállalkozói döntésekben az etnicitásnak másodlagos jelentősége van. Ha meg is határozza a vállalkozások működését, annak csupán szimbolikus funkciója van, többnyire az erőforrások megszerzésének érdekében.<sup>58</sup> Ilyen például az Egán Ede Program pályázatainak való részvétel, ahol a magyar nemzetiség alapvető feltétel.<sup>59</sup>

Amikor arról kérdeztem adatközlőimet, hogy van-e különbség az egyes nemzetekhez tartozó üzleti partnereik vagy alkalmazottaik megbízhatósága között, a megkérdezettek szinte mindegyike azt a választ adta, hogy számukra nem fontos, ki milyen nemzetiségű, a lényeg, hogy gazdaságilag előnyös legyen a vele való együttműködés. Tehát a górcső alá vett vállalkozók üzleti partnereik kiválasztása során nem etnikai, sokkal inkább üzleti alapon döntenek. Az is elmondható, hogy azon kárpátaljai magyar vállalkozások, akik „valódi

58 Hasonló eredményre jutott Kiss is az erdélyi magyar vállalkozásokról írt elemzésében. Kiss Tamás: Vállalkozástörténetek Erdélyben. In: Kovács Éva (szerk.): A gazdasági átmenet etnikai tájképei. Teleki László Alapítvány: Budapest, 2004.

59 A pályázatból nincsenek kizárva a nem magyarok, de a pályázatot magyarul kell elkészíteni, illetve a pályázónak vagy a vállalkozás tulajdonosának és képviselőjének tudnia kell magyarul, amit magyar igazolvánnyal, a magyar iskolai végzettséget igazoló dokumentummal vagy középfokú nyelvtudást igazoló nyelvvizsga-bizonyítvánnyal kell igazolni. (Kovály Katalin – Erőss Ágnes – Tátrai Patrik: „Hát megpróbálunk küzdeni”: átalakuló boldogulási stratégiák Kárpátalján az Euromajdan után. *Tér és Társadalom*, 2017. 31 (2). 3–22.)

vállalkozói célból” jöttek létre, a lazább kapcsolataik révén találnak gazdasági partnereket, munkatársakat, míg a kényszerből vállalkozók leginkább a szűk környezetükre támaszkodva teszik mindezt.<sup>60</sup> Vizsgálatomból azonban kiderül, hogy utóbbiak vannak jelentős többségben.

Ami a foglalkoztatottakat illeti, a megkérdezett vállalkozások túlnyomó többségénél magyarok a munkavállalók, de ez nem feltétlenül tudatosan alakult így. Mindez leginkább a Beregszászi járás lakosságának etnikai összetételével hozható összefüggésbe, illetve azzal, hogy magyar tulajdonosok esetében a toborzás is a magyar közösség köré szerveződik: a saját és a meglévő alkalmazottak kapcsolati hálóját felhasználva (Facebookon vagy szóbeli megkeresés útján), valamint magyar nyelvű újság- és rádióhirdetések révén. Ebből adódóan az információk leginkább csak a magyarokhoz jutnak el. Azonban a vállalkozók szinte mindegyike leginkább olyan munkaerőt keres (és keresett), akik bírják az államnyelvet, ugyanis a főbb felvásárlók (mezőgazdaság), a beszállítók (kereskedelem, vendéglátóipar), a vendégkör (vendéglátóipar, szépségipar, turizmus) nagy része ukrán anyanyelvű. Fontos azonban megemlítenünk azt is, hogy a munkaerőhiány miatt az etnicitás mint szelekciós kritérium még inkább háttérbe szorul.

Annak ellenére, hogy Peter Jordan<sup>61</sup> a Kárpátalján élő nemzetiségek gazdasági erejét vizsgálva a magyarokat írta le a legsikeresebbként (a magyar–magyar együttműködéseknek, a transznacionális gazdasági, rokoni és baráti kapcsolatoknak, valamint ezen kapcsolatok kihasználásából származó határon átnyúló informális és gazdasági tevékenységeknek köszönhetően), adatközlőim elmondása alapján a magyar nemzetiség sokszor versenyhátrányt jelent a többségi nemzethez tartozó vállalkozókkal szemben. Egyik szakértő interjúalanyom<sup>62</sup> a vállalkozás működtetésével kapcsolatosan egyenesen a „*legfőbb problémának*” nevezi a magyar etnikumhoz való tartozást. Mindez elsősorban az államnyelv alacsony szintű ismeretével magyarázható,<sup>63</sup> amire több kutatás is rávilágít.<sup>64</sup> Az ukrán nyelv ismeretének hiánya pedig magával vonja az ukrán törvények, a jogszabályozások, a bank- és adórendszer ismeretének hiányát, valamint a hivatalos ügyintézés, a bürokratikus folyamatok nehézségeit is.

60 Hasonló következtetésre jutott Czákó is, a magyarországi kisvállalkozások kapcsolatainak kutatása során. Czákó Ágnes: *Kisvállalkozások a kilencvenes évek elején. Vállalkozások-e a kisvállalkozások?* Szociológiai Szemle, 1997. 7 (3). 93–116.

61 Jordan, Peter: *Transcarpathia – Ukrainian border region at the edge of the EU. Internal and external representations.* Letöltés helye: [www.researchgate.net](http://www.researchgate.net); letöltés ideje: 2021. 01. 31.

62 B3.

63 A fő problémát az államnyelv oktatásának nem megfelelő módszerei, esetleg adott vállalkozó ukrán nyelvtanulásának korlátozott lehetőségei jelentik. Beregszászi Anikó – Cserniczkó István: *Kidobott pénz vagy megtérülő befektetés? Az ukrán nyelv oktatása Kárpátalja magyar iskoláiban.* *Magyar Nyelvőr*, 2017. 141 (3). 292–309.

64 Erről részletesen lásd: Cserniczkó István – Hires-László Kornélia – Karmacsai Zoltán – Márku Anita – Máté Réka – Tóth-Orosz Enikő: *A magyarok és a magyar nyelv Kárpátalján.* Termini Egyesület: Törökbalint, 2021.

„Nagy könnyítés lenne, ha a nyelvi akadályok nem lennének... Mert például sok hivatalban nem is tudom elmagyarázni, mit szeretnék. Emiatt lenéznek minket és már nem is úgy fogadnak, mint egy ukránt. Ilyenkor a kedved is elmegy mindentől.”<sup>65</sup>

Másrészt a szakértői interjúk alapján az is kirajzolódik, hogy az ukrán vállalkozók másabb üzleti attitűdökkel és kultúrával rendelkeznek, mint a magyarok, „jobban otthon érzik magukat a térségben.”<sup>66</sup> Elmondásuk szerint az ukránok talpraesettebbek, inkább kikövetelik a jogaikat, míg a magyarok bátortalanabbak, kevésbé magabiztosak.<sup>67</sup> Mindez szintén a nyelvi korlátokra, a kisebbségi lét (elnyomás) sajátosságaira vezethető vissza. „És ezek miatt a gátak miatt nem mernek lépni, nem mernek kockáztatni sem.”<sup>68</sup>

Ezeket a hátrányokat nemcsak a megkérdezett szakértők, de maguk a vállalkozók is érzékelik. Egy Kárpát-medencei fiatal vállalkozókat érintő kutatás során arra a feltett kérdésre, hogy inkább előny vagy hátrány magyar nemzetiségűnek lenni az adott nemzet országában, a többi régióhoz képest 2016-ban a kárpátaljaiak érzékelték legrosszabbnak a helyzetet. A válaszadók 62%-a mondta azt, hogy rosszabbak a magyar vállalkozók esélyei, mint az ukrán vállalkozóké, 36%-uk szerint megegyezőek, míg az adatközlők csupán 2%-a gondolta úgy, hogy előnyt jelent a magyar nemzetisége.<sup>69</sup>

Érdekes azonban, hogy 2017-ben a Kárpát-medencei magyar családi vállalkozások körében végzett kutatás során már jóval kedvezőbben alakultak ezek a vélemények. A megkérdezett vállalkozók már csupán 22%-a mondta azt, hogy rosszabbak a magyar vállalkozók esélyei, 47%-uk szerint nincs különbség, az adatközlők 30%-a viszont már úgy gondolta, hogy jobbak a magyarok esélyei. Mindez nagy valószínűséggel az Egán Ede Programban való részvétel és egyéb magyarországi támogatások általi lehetőségeknek tulajdonítható. Ugyanis — mint ahogyan az fentebb már említésre került — a pályázatból hivatalosan nincsenek kizárva az ukrán nemzetiségűek, de a pályázati anyagot magyarul szükséges elkészíteni, és igazolni kell a magyar nemzetiséget is. Továbbá a támogatási programot létrehozók deklarált célja a kárpátaljai magyar lakosság segítése, így értelemszerűen a pályázati erőforrások szétosztásánál is őket célozzák meg, versenyelőnybe hozva a magyar vállalkozókat a többségiakkal szemben.

65 B24.

66 B3.

67 B5.

68 B3.

69 Czaller – Csité – Geambasu, 2016. Megkapaszkodás, gyarapodás, i.m.

*Az etnikai kapcsolati tőke szerepe a vizsgált vállalkozások tevékenységében*

Mint ahogyan az a bevezető részben is leírásra került, az informális kapcsolatok elsősorban a működésképtelen gazdaság zavarain igyekeznek javítani. Azokban az országokban, ahol a szerződésjog kikényszerítése akadályokba ütközik – és Ukrajna kétségkívül ide sorolható – a primordiális kapcsolatok biztonságában próbálnak érvényesülni a vállalkozók, így az informális kapcsolati hálók szerepe is felértékelődik. Ezen kapcsolatok használata ugyanis kisebb tranzakciós költségekkel jár, idáig tart a bizalom határa. Ezen kapcsolatok közé tartozik a család, a rokonság, de a közös etnicitás is.

A sokrétű nexusoknak, az ügyek „pult alól” való elintézésének kiemelt szerep jutott a hiánygazdaságban működni kénytelen kárpátaljaiaknak.<sup>70</sup> A megkérdozett vállalkozók szinte mindegyike egyetértett azzal a megállapítással, mely szerint vállalkozásuk működtetésében az informális baráti és üzleti kapcsolatok játsszák az egyik legfontosabb szerepet, leegyszerűsítve ezzel a bürokratikus folyamatokat, illetve csökkentve a tranzakciós költségeket. Adatközlőim egybehangzó véleménye alapján informális kapcsolati tőkéjük nélkül nem tudták volna sikeresen elindítani és működtetni vállalkozásukat. Meg kell azonban említeni, hogy ezek az informális csatornák általában a hivatalnokok és a vállalkozók közötti bürokratikus folyamatok egyszerűsítésére szolgálnak, nem pedig a *business-to-business*<sup>71</sup> gazdasági kapcsolatokban rejlő lehetőségek kiaknázására.<sup>72</sup>

Mivel a kárpátaljai magyarok még nem jelentek meg a vállalkozói szféra minden szegmensében, legtöbbször – alternatíva hiányában – nemzetiségi alapon nem is tudnak dönteni potenciális partnereiket illetően, ezért nagyon nehéz meghatározni azt, hogy mennyire jellemzi őket a gazdasági etnocentrizmus, amely „*egy etnikai csoport tagjainak arra való hajlamát jelöli, hogy saját csoportjukat középpontba helyezve másokat saját értékei és nézetei szerint ítéljen meg*”.<sup>73</sup> A vállalkozókkal és a szakértőkkel készített interjúim alapján azonban kijelenthető, hogy a Beregszászi járás magyar vállalkozói között minimális a gazdasági

70 Borbély Sándor: Fegyelmzési technikák és adaptációs mechanizmusok Kárpátalja határvidéki régiójában. Korall: Társadalomtörténeti Folyóirat, 2018. 19 (71). 149–174.; Kovály Katalin: „A mai világban minden a kapcsolatokon, az ismeretségen múlik”: külföldi befektetők telephelyválasztási döntéseinek jellemzői Kárpátalján az informális etnikai kapcsolatok tükrében. Tér és Társadalom, 2018. 32 (1). 77–96.

71 Az üzleti nyelvzetben a *business-to-business* (cég-a-cégnek, vagy B2B) gyakori kifejezés, mely a vállalkozói marketingnek egy olyan speciális szegmensét öleli fel, amikor az egyik cég egy másik céggel szeretne együttműködni. Itt is kiemelkedő szerep jut a személyes kapcsolati hálóknak.

72 Erről részletesebben lásd: Kovály, 2019. Az etnikai kapcsolati tőke, i.m.

73 Csata az erdélyi magyarokat vizsgálva arra a megállapításra jutott, hogy körükben a gazdasági etnocentrizmus egy létező jelenség, amelyet leginkább a többségi társadalommal szembeni bizalom hiányával, a románokkal való kapcsolatok intenzitásával és a lakhely etnikai összetételével hoz összefüggésbe. Csata Zsombor: Gazdasági etnocentrizmus, etnikai fogyasztás az erdélyi magyarok körében. Közgazdász Fórum, 2010. 13 (4). 31–49, itt: 32.



együttműködés vagy a szakágazatokon belüli hálózatosodás. Vannak ugyan kezdetleges próbálkozások (például a mezőgazdaságon belül egymás technológiáját használják, humán erőforrást kölcsönöznek egymásnak a munkálatokhoz, elviszik egymás áruját a viszonteladói piacra; a szolgáltatóiparon belül „teltház” esetén átadják egymásnak a megrendelőket, tapasztalatcsere céljából értekeznek), de ezek a kooperációk leginkább rokoni vagy baráti alapokon nyugszanak, hosszú távú üzleti célok megfogalmazása nélkül.<sup>74</sup> Szakértő adatközlőim ezt elsősorban a megfelelő képzettséggel, valamint a már említett hiányos szakértelemmel hozzák összefüggésbe. Elmondásuk szerint a vizsgált terület vállalkozói nem látják át kellőképpen a gazdasági folyamatokat, nincs meg a szaktudásuk az integrálódás előnyeinek felismerésére. Több adatközlőm<sup>75</sup> véleménye alapján, ha összehasonlítjuk a magyar és a többségi vállalkozók összefogását a piacra jutás tekintetében, a magyarok jelentős lemaradásban vannak, így a piaci versenyből is csekély mértékben veszik ki a részüket (egyres kárpátaljai ukrán zöldségtermelő gazdák összefogását hozták fel pozitív példaként). A megkérdezett szakértők ezt az egyik legnagyobb versenyhátránynak tartják a kárpátaljai vállalkozói szférán belül. Ahogy fogalmaztak: „*a kapcsolati tőke globális kérdés. Ez igazából a fő kulcsa egy vállalkozás sikerességének, hogy jókor vagyok jó helyen, jó kapcsolati tőkével. Ez a képlet igaz mindenütt, Kárpátalján is. Csak ez talán a leggyengébb a kárpátaljai magyaroknál. Mert mindig azt említjük meg, hogy a tőkeszegénység, hogy nincs megfelelő infrastruktúra. De egyszerűen most már erre kellene nagyobb hangsúlyt fektetni... az informális közösségeket összehozni, hogy találjanak már végre egymásra a magyar gazdák, a magyar vállalkozások, és menjenek el együtt tárgyalni, mert önmagukban kevesek a tárgyalási pozícióhoz.*”<sup>76</sup>

A másik fontos ok, ami miatt a vizsgált kárpátaljai magyar vállalkozások nem működnek együtt, az a tőkeszegénység. Az, hogy „*nincs olyan jó gazdasági helyzet Ukrajnában, hogy ezt ki tudjuk mondani, hogy csak azért üzletel egyik ember a másikkal, mert az is magyar vállalkozó. Ha pénzügyileg megéri, akkor együtt fognak dolgozni. De ha az egyik fél úgy érzi, hogy ebből neki nincs haszna, akkor abból nem lesz soha üzlet...* Ez egyszerű gazdasági dolog.”<sup>77</sup> Mivel a magyar vállalkozások általában kisméretűek, kevés üzleti partnerrel rendelkeznek. Ráadásul a feszes költségvetés miatt a vállalkozások erősen árérzékenyek, ami a döntési alternatívák körét tovább szűkíti. A szelekcióban tehát az etnicitás másodlagos, a legtöbb vállalkozás nem engedheti meg magának, hogy válogasson, a pénzügyi körülmények által kijelölt kényszerpályákon mozog.

74 Pozitív példa, hogy a Beregszászi járásban tevékenykedő magyar borászok egy csoportján belül elindult egy bizonyos alulról szerveződő együttműködés, amelynek során havi rendszerességgel közös pincelátogatást tesznek az egyes gazdáknál és körbekóstolják egymás borait, tapasztalatcsere és építő jellegű kritikák megfogalmazása céljából.

75 B2, B4.

76 B2.

77 B4.

Kutatásom alapján az is elmondható, hogy a magyar–magyar együttműködésekre való alacsony hajlandóságot – a szakértelem és a pénzügyi tőke hiányán túl – az általános bizalmatlanság is előidézi. Adatközlőim alapvetően bizalmatlanok voltak a nem közvetlen családtagjaikkal. A szakmaiság hiánya, a krónikus bizonytalanság és bizalmatlanság miatt a partnerek szelekciója is alkalmoszerű, esetleges és hektikus, kevés rendszeresség jellemzi.

Ki kell emelnünk azt is, hogy mivel Kárpátalján hagyományosan alacsony a vállalkozói kedv – az csupán az Egán Ede Program hatására élénkült meg valamelyest –, a vállalkozásnak, a vállalkozói együttműködéseknek sincs igazi tradíciója. A magyarországi támogatások hatására vállalkozóvá vált gazdasági elitek egy része korábbi alaptőkéjét informális technikák útján (csempészet, határvidéki feketekereskedelem, csencselés stb.) szerezte meg,<sup>78</sup> így körükben a vállalkozói lét, a vállalkozásban gondolkodás is új jelenségnek számít. Azon vállalkozók pedig, akik nem az informális technikák mentén alakítják gazdasági tevékenységüket, alapvetően nem bíznak meg bennük, ami gátat szab az együttműködéseknek is.

*„A bizalom kérdése nálunk még mindig gyerekcipőben jár. Nem bíznak meg egymásban, de azért kellene hozzá a szakértelem is meg a szaktudás. Tehát nem látják, mennyivel jobb lenne, ha integrálódnának, és úgy adnák el a termékeiket. De nem mernek ilyesmibe belefogni, mert nem bíznak meg egymásban.”<sup>79</sup>*

A bizalom alacsony szintje azonban nemcsak a személyes kapcsolatok terén bontakozik ki, de a hivatalos intézmények, szakmai szervezetek irányában is. A legtöbb adatközlőm a mindent átszövő korrupciót említette legfőbb problémaként, ami leginkább abban nyilvánul meg, hogy a különböző ügyintézéseknél vagy ellenőrzéseknél meg kell vesztegetni a hivatalnokokat.

*„Ezeket az embereket meg lehet venni kilóra, akik a hivatalokban dolgoznak. Tisztelet a kivételnek. Mondjuk én még nem találkoztam ilyennel [a kivétellel], aki engem ellenőrzött. Ráadásul nagyon kicsinyes módon teszik mindezt. Amikor mindent elé teszek, mert hozzáértő szakértő végzi a könyvelésemet, ott nincs mibe belekötni. De akkor is talál valamit. Hát olyan még nem volt, hogy mindent rendben találtak volna. Innentől kezdve én nem is akarok ilyen embereknek megfelelni. Majdnem hogy két-három mondat után megkérdem, hogy: mennyi?”<sup>80</sup>*

A magas fokú korrupció az ország minden szférájába átszivárog,<sup>81</sup> ami szintén fokozza az általános bizalmatlanságot. Mindezt jól példázza a 2016-ban meghirdetett Egán Ede Programban való részvételi aktivitás is. Az eddigi rossz tapasztalataik miatt a vállalkozók

78 Borbély 2019: A diszfunkcionális ukrán nemzetállam, i. m.

79 B1.

80 B9.

81 Fedinec – Halász – Tóth, 2016. A független Ukrajna, i. m.

nagy része szkeptikusan tekintett a felhívásra, többen biztosak voltak benne, hogy a kisvállalkozóknak, akik „nem ülnek közel a tűzhöz”, nincs esélyük a pozitív elbírálásra.

*„Megmondom neked az őszintét, hogy nem hittem benne. Mert tudod nekünk soha senki semmit nem adott. Nálunk, itt Kárpátalján? Hát esetleg büntetéseket kaptál, ha valamit nem fizettél be idejében. Soha senkitől semmit. Nem vagyunk mi ehhez hozzászokva, hogy valaki valamit ad.”<sup>82</sup>*

Ez megmutatkozott a beadott kérelmek számaiban is. Ugyanis míg a program indulásakor, 2016-ban, összesen 1199 pályázatot nyújtottak be, a másodsorra meghirdetett támogatási körben (2017) már négyszer annyian nyújtották be pályázataikat és a beruházási érték is jelentősen megnövekedett: 213 millió hrvnyáról (2016) 1,7 milliárd hrvnyára (2017).<sup>83</sup> Több interjúalanyom is csak a második körben pályázott, miután a pozitív példák megerősítették nyerési esélyeik megítélését, fokozták bizalmukat a támogatási program iránt.

A vizsgálatom homlokterében álló vállalkozásokra transznacionális magyar–magyar gazdasági kapcsolatok sem igazán jellemzőek. Néhány megkérdezett vállalkozó üzleti kapcsolatban áll ugyan magyarországi partnerrel, ám ezek leginkább rokoni vagy baráti alapon szerveződnek, beszállítói kooperációra vagy informális tapasztalatcserére korlátozódva. Meg kell azonban említeni, hogy a határokon átívelő üzleti kapcsolatok kibontakozását nagymértékben gátolja a határ megléte, illetve számos bürokratikus akadály is. Az eltérő vámügyi szabályozások, a hosszadalmas és bonyolult határátlépési procedúrák jelentősen korlátozzák a személyek utazását és az áruk kivitelét, ennek eredményeként pedig a transznacionális gazdasági kapcsolatok kibontakozását is. Ugyanakkor a magyar állam utóbbi években nyújtott anyagi támogatásai – ami a vállalkozókat elsősorban az Egán Ede Program kapcsán érintette – nagyban hozzájárultak egy formális alapon szerveződő transznacionális etnikai kapcsolati tőke kibontakozásához.

Azt is meg kell jegyezni, hogy ugyan az ukrainai együttműködések előtt nem állnak a fentiekhez hasonló akadályok, mégsem gyakoriak a hágón túli ukrán partnerekkel való kooperációk. Ennek egyrészt a nyelvi korlátok, másrészt a bizalom hiánya lehetnek az okai. Ahogyan az már többször is kifejtésre került, a megkérdezett vállalkozók nagyon nehezen nyitnak a külső üzleti partnerek irányába, ami adatközlőim szerint fokozottan igaz az ukrainai (hágón túli) együttműködésekre, ugyanis az esetleges korábbi negatív üzleti tapasztalataik miatt félnek az átverés lehetőségétől. A legtöbb megkérdezett vállalkozó azonban nem tudott konkrét példát felhozni ukrán partnerrel való negatív üzleti tapasztalatról,

82 B26.

83 Bacsó Róbert – Pataki Gábor: Makrogazdasági kimutatás Kárpátalja vonatkozásában a magyarországi befektetések és központi költségvetésből kapott eloszlások tükrében. Kárpátaljai Vállalkozók Lapja, 2018. 4 (2). 8–9.

tehat leginkább az idegentől, az ismeretlentől való félelem miatt zárkóznak el az ukránokkal való gazdasági együttműködéstől.

*„Lehet, hogy csak ilyen bezárkózási szindróma van itt nálunk [Kárpátalján]. Ez lehet egy gazdasági hátrány. Olyan, mintha egy kicsit másik ország lennénk. És a határ, amit mi hágónak hívunk ez... azt mondom, hogy etnikai szempontból talán még jó is, hogy van ilyen berögződés, viszont üzleti szempontból egy nagy hátrány.”<sup>84</sup>*

Érdekes viszont, hogy a kárpátaljai ukrán (vagy ruszin) partnerekkel gyakoriak az együttműködések a mintámban szereplő vállalkozók között, ahogy egyik adatközlőm fogalmaz: *„ők a mieink.”*<sup>85</sup> Gazdasági ügyekben az az általános megállapítás tehető, hogy a kárpátaljai ukrán nemzetiségű üzleti partnereikben ugyanúgy megbíznak, mint a magyarokban, itt inkább az dominál, hogy kit ismernek személyesen, tehát az informális kapcsolati hálók megléte. A mezőgazdaságon belül a magyar gazdák legfőbb felvásárlói ukrán nemzetiségűek, a vendéglátóiparban, kiskereskedelemben, pékiparban dolgozó vállalkozók legfőbb beszállítói is a többségi nemzethez tartoznak. Adatközlőim beszámolóí alapján velük (a kárpátaljai nem magyar nemzetiségűekkel) jobban meg tudják értetni magukat (mint a hágón túli ukránokkal), a nyelvi korlátok is leküzdhetőek, megbízhatóság szempontjából pedig nincs különbség az egyes nemzetekhez köthető partnerek között. Fontos azonban kiemelnem, hogy ezen ukrán–magyar gazdasági kooperációk többnyire a kurrens vevő–beszállító, termelő–felvásárló viszonyban merülnek ki, tartós partneri kapcsolat kialakítása nélkül.

Ami a vizsgált magyar vállalkozók formális kapcsolatokon alapuló tőkét illeti, adatközlőim nem tartották különösebben fontosnak a szakmai vagy egyéb civil szervezetekhez való csatlakozást, vagy ha csatlakoztak is, nem aktivizálódtak igazán. Ennek legfőbb oka a formális intézmények iránti bizalmatlanság volt, mely általánosan jellemző az ukrán állampolgárok között.<sup>86</sup> Azok az interjúalanyaim, akik tagjai voltak valamelyik szakmai szervezetnek, általánosságban véve különösebb gazdasági előnyt nem láttak a tagságból, így nem is vesznek aktívan részt a szervezetek életében.<sup>87</sup>

*„Sok szervezetnek vagyunk tagjai, ukrainaiaknak. Nem sok haszon van belőlük. Itt az embert meghívják csak azért, hogy tagsági díjat fizess. Segítség üzleti szempontból nincs. Abszolút nem látok bennük pluszt. Sokat csalódtunk mi már Ukrajnában ilyesmiben.”<sup>88</sup>*

84 B2.

85 B22.

86 Erről bővebben lásd Kovály, 2019. Az etnikai kapcsolati tőke, i.m.

87 Kivételt képeznek ez alól a borászatban tevékenykedők, ugyanis mindegyikük tagja a Beregszászi Szent Vencel Borlovagrendnek, melynek tagsága adatközlőim elmondása alapján számos gazdasági és szakmai előnnyel is jár: a már említett borkóstolók a tagságon belül, melyeknek célja a minőségi javulás; hazai és határon túli borfesztiválokon való részvétel lehetősége; a különböző borfesztiválokon való kedvezményes részvételi díj.

88 B14.

Fontos azonban megjegyezni, hogy az elmúlt időszakban jelentős változások figyelhetők meg a szervezeti aktivitás terén. A Kárpátaljai Magyar Vállalkozók Szövetségének tagsága az elmúlt években csaknem tízszeresére duzzadt,<sup>89</sup> feltehetően az Egán Ede Program pályázatain való részvétel miatt,<sup>90</sup> illetve a szövetség által szervezett vállalkozásfejlesztési és vállalkozásvezetési képzéseknek. Továbbá a mezőgazdasági ágazatban tevékenykedő vállalkozók többsége a „Pro Agricultura Carpatika” Alapítvány tagja, valamint a Kárpátaljai Magyar Turisztikai Tanácsnak is tagjai néhányan. A megkérdezett vállalkozók, egy-két kivételtől eltekintve, ukrán vonatkozású szakmai szervezeteknek nem tagjai. Fontos azonban hangsúlyozni, hogy interjúalanyaim többsége formálisan csatlakozott ugyan valamilyen szakmai szervezethez az utóbbi években, a borászokon és a mezőgazdaságban tevékenykedőeken kívül, a megkérdezett vállalkozók nem aktív részesei a vállalkozói szervezetek életének. Az interjúkból egyértelműen kiderül, hogy a vállalkozók kizárólag anyagi segítséget várnak: a támogatásokra elsősorban segélyként és nem tőkeforrásként tekintenek. A legtöbben csupán pályázati esélyeiket szerették volna növelni a tagsággal (az Egán Ede Program pályázatainál, esetleg a Bethlen Gábor Alap releváns pályázatainál).

## Következtetések

Jelen kutatás során a formális és az informális etnikai kapcsolati tőke szerepét vizsgáltam meg a Beregszászi járás magyar vállalkozásainak működésében, egy interjú kutatás keretein belül.

A kutatás eredményei alapján elmondható, hogy a megkérdezett vállalkozók körében az informális kapcsolatok alapvető fontosságúak. A széleskörűen elterjedt korrupció és a beágyazódott informális gazdaság miatt a személyes kapcsolati hálókat elengedhetetlenek a gazdasági tevékenységek során, ezen informális kapcsolatok azonban a legtöbb esetben nem etnikai-nyelvi alapon szerveződnek.

Annak ellenére, hogy a vizsgált vállalkozások körében a személyes kapcsolatok a vállalkozói tevékenység esszenciális részét képezik, *az informális alapon szerveződő etnikai kapcsolati tőke vállalkozásokban betöltött szerepe elhanyagolható*. A vállalkozók nem használják ki kellő mértékben az etnikai alapú együttműködésekkel, az integrálódásból származó

89 Míg 2015-ben kicsivel több mint 200 tagot tartottak számon, 2018-ban ez a szám már a 2000-et is meghaladta. Ugyanakkor az 1997-es alapítás és az Egán Ede Program beindulása közötti csaknem húsz évben a tagság alig bővült, az újonnan csatlakozók száma a 100-at sem érte el.

90 Azon pályázó, aki rendelkezik valamilyen szakmai szervezetben való tagsággal, plusz egy pontot szerez a pályázatok elbírálásánál.

előnyöket. Leginkább zárt, családi, rokoni kapcsolatokra támaszkodó konjunktúrában végzik üzleti tevékenységeiket, és csak nagyon nehezen nyitnak külső partnerek irányába (legyen szó inter- vagy intraetnikus kapcsolatokról, vagy akár más családról), így erőforrásokban is szegények. Ennek egyik oka, hogy a bizonytalan gazdasági környezet miatt a kárpátaljai magyar vállalkozások elsődleges erőforrását a család jelenti, így a vállalkozások jelentős része családi mikrovállalkozások formájában működik. A másik oka, hogy a legtöbb kárpátaljai magyar vállalkozás kényszervállalkozásként jött létre és működik a mai napig is, melynek résztvevői nem rendelkeznek igazi vállalkozói attitűdökkel és innovatív gondolkodásmóddal. Ezen kényszervállalkozók jelentős többsége valójában nem igazi vállalkozó, sokkal inkább a mindennapi túlélésre törekvő önfoglalkoztató vagy éppen olyan mezőgazdasági termelő, aki csupán az Egán Ede Gazdaságfejlesztési Programban való részvétel miatt jegyeztetett be hivatalos céget, ezért vált vállalkozóvá. Éppen ezért a gazdasági együttműködésekre való törekvés vágya is alacsony, ugyanis a cél a túlélés, hosszú távú üzleti stratégia megfogalmazása nélkül. A „bezárkózási szindróma” kialakulásának további oka a magyar vállalkozók nem megfelelő ukrán nyelvtudása. Ez összefügghet azzal is, hogy a magyarok az ukrán állami intézményekben alulreprezentáltak, így a hivatalos ügyintézés során a legtöbb esetben ukrán nyelven kell kommunikálni, ami kibillentheti az adott vállalkozót a komfortzónájából. Hiányos nyelvismeretük, az ukrán hatalommal szembeni fokozottabb averziójuk miatt *„az ukránnal ellentétben a magyar, ha kidobják az ajtón, nem megy vissza az ablakon.”*<sup>91</sup> Mindezek alapján az mondható el, hogy a kárpátaljai magyar vállalkozók nemcsak informális etnikai kapcsolati tőkében, de alapvetően kapcsolati tőkében is igen szegények. Így ezeket a kapcsolatokat nem is tudják üzleti célból mozgósítani.

Mindez negatívan befolyásolja a magyar vállalkozások versenyképességét a kárpátaljai (és ukrainai) gazdasági szférán belül. A magyar üzletemberek egyrészt nem tudják kihasználni az egymással való gazdasági együttműködés előnyeit: gyorsabb információáramlás, közös fellépés a tárgyalási pozíciók javítása vagy az eladási ár optimalizálása érdekében. Másrészt a kárpátaljai magyar vállalkozók egy zárt közösséget alkotnak, akik a kisebbségi létből eredő frusztrációjuk, a nyelvi korlátaik miatt nem, vagy csak nagyon nehezen nyitnak a többségi társadalom irányába is. Az ukránoktól való elzárkózás és ezáltal a szűk gazdasági látókör pedig hátráltatja további fejlődésüket, ami miatt nem tudnak betörni az országos piacokra sem. Az ukrainai piacoktól való szeparálódás a felvevőbázis beszűkülését, az ukrán vállalkozói körökből való kiesés pedig a potenciális üzleti partnerek körének zsugorodását determinálja. Az ukrainai vállalkozói környezet alacsony szintű ismerete, a tapasztalatcsere hiánya pedig a kapcsolati tőke hiányát is előidézi.

A vizsgált magyar vállalkozók körében tehát *hiányoznak azok a bridging típusú gyenge kötések, amelyek hozzájárulhatnának a szélesebb ukrainai vállalkozói környezet jobb*

91 B3.

megismeréséhez és az abban való versenyképes részvételhez. Ezáltal nem érvényesül a kárpátaljai magyar vállalkozók azon híd szerepe sem, melyet az Orbán – Szántó<sup>92</sup> szerzőpáros áthidaló társadalmi tőkeként definiált, és ami elősegíti a kultúrák közötti gazdasági (és nem csak) kapcsolatépítést a többségi és a kisebbségi társadalom között. Grenovetter<sup>93</sup> megállapításaival egyetértve, a Beregszászi járás magyar vállalkozóinak törekedniük kellene a kapcsolati egyensúlyok megtartására, vagyis egy olyan rendszer kialakítására, ahol együttműködnek ugyan az etnikai csoporton belül, kihasználva a hálózatosodás előnyeit, de nyitottak a tágabb gazdasági környezettel való együttműködésre is.

A kutatás további fontos megállapítása, hogy *a kárpátaljai magyar vállalkozók körében a formális alapon szerveződő etnikai kapcsolati tőke az elmúlt négy-öt évben felértékelődni látszik*. A magyar kormány kezdeményezésére 2016-ban elindított Egán Ede Gazdaságfejlesztési Program által több pályázati ciklus zajlott le, melynek révén a kárpátaljai magyar vállalkozások széles köre jelentős pénzügyi támogatásban részesült. Az említett program elindítása mellett az elmúlt években Magyarország egyéb nagyszabású támogatásokat is investált a megyébe, amelyek elsősorban a kárpátaljai magyar közösséget célozták. Ezek a támogatások – az egyszerűsített honosítási eljárással megszerezhető magyar állampolgársággal és az ezekkel járó előnyökkel kiegészülve – nagyban hozzájárultak egy formális alapon szerveződő transznacionális etnikai kapcsolati tőke kibontakozásához, mely számos társadalmi-gazdasági privilégiumhoz juttatja a kárpátaljai magyar lakosságot a többségiekkel szemben, beleértve a vállalkozókat is. Ilyen értelemben az etnikai alapon szerveződő kapcsolati tőke szerepe is felértékelődik a kárpátaljai magyarság körében, így az etnicitás, a magyar nemzetiség is egyfajta társadalmi tőkeként értékelhető. Kutatásom során többször hangzott el az a vélemény, hogy *„ma megéri magyar vállalkozónak lenni Kárpátalján”*. Ennek értelmében az etnikai kapcsolati tőkének fontos szerepe van a kárpátaljai magyar vállalkozások működésében, ami közvetlen hatással van az egész kárpátaljai gazdaság fejlődésére is.

A fent bemutatott eredmények alapján a Beregszászi járás magyar vállalkozóiról az alábbi SWOT-analízis<sup>94</sup> adható:

92 Orbán – Szántó, 2005. Társadalmi tőke, i.m.

93 Granovetter, 1973. The strength of weak ties, i.m.

94 Gazdasági elemzések gyakran használt módszere, melynek elnevezése a négy cella angol megfelelőinek kezdőbetűiből ered: *strengths, weaknesses, opportunities, threats*.

	<b>Erősségek</b>	<b>Lehetőségek</b>
<b>Pozitív</b>	Informális kapcsolatok megléte	Bővülő fejlesztési források (magyarországi támogatások) → gazdasági előnyök a többségi vállalkozókkal szemben
	Kedvező földrajzi adottságok (turizmus, mezőgazdaság)	Transznacionális (formális) etnikai kapcsolati tőke kibontakozása
	Gazdálkodás hagyománya	Bővülő kapcsolatrendszerek (integrálódás előnyei)
		Szakképesítés erősítése (szakemberképzés)
		„Híd szerep” erősítése (áthidaló társadalmi tőke felhasználása)
	<b>Gyengeségek</b>	<b>Veszélyek</b>
<b>Negatív</b>	Kedvezőtlen vállalkozói ökoszisztéma, (korrupció, tőkeszegénység, elavult infrastruktúra, állami támogatások hiánya)	Fokozódó bezárkózás (piacok beszűkülése, üzleti partnerek körének zsugorodása → fejletlen kapcsolati tőke)
	Alacsony vállalkozói aktivitás, vállalkozás hagyományának hiánya	Elhúzódozó gazdasági válság (erőforrások hiánya, fokozódó elvándorlás)
	Kényszervállalkozás → szakértelem és innováció hiánya → együttműködés hiánya → kapcsolati tőkében való szegénység	Az erőforrások nem megfelelő/nem hatékony felhasználása
	Hiányos nyelvtudás → együttműködés hiánya → kapcsolati tőkében való szegénység	
	Zárt vállalkozói szerkezet → együttműködés hiánya → kapcsolati tőkében való szegénység	

Fontos azonban megjegyezni, hogy az Egán Ede Program által valamelyest felerősödött ugyan az etnikai kapcsolatok szerepe a kárpátaljai magyarság körében, de egy viszonylag új folyamatról lévén szó, messzemenő következtetések nem vonhatóak le. Ugyanis a magyar állam által létrehozott lehetőségstruktúrák révén felélénkülhetnek a magyar–magyar kapcsolatok és az etnicitás társadalmi tőkévé válhat, ami összeköthet egymással érintkező, atomizált magyar kisvállalkozókat a piacon, de ezek hálózatosodására hosszú távú stratégiák szükségeltetnek, melyekhez elengedhetetlen a megfelelő szaktudás és a koncepcionálisan átgondolt további erőforrások hozzárendelése is. Mindezt tovább nehezítheti az Ukrajnában elhúzódozó gazdasági válság és annak következményei is.



Adatközlő	Név	Életkor	Tevékenység kezdete (év)	Foglalkoztatottak száma	Interjúkészítés helye	Foglalkozás/ gazdasági ágazat
B1	Anna	32	-	-	Beregszász	vállalkozói szervezet munkatársa
B2	Gergő	35	-	-	Beregszász	vállalkozói szervezet munkatársa
B3	Géza	59	-	-	Beregszász	Magyar Nemzeti Kereskedőház munkatársa
B4	Pál	31	-	-	Beregszász	vállalkozói szervezet munkatársa
B5	Virág	30	-	-	Beregszász	pályázati cég munkatársa
B6	Lajos	27	2013	4	Bene	vállalkozó/borászat
B7	Jenő	62	1995	0	Bene	vállalkozó/gyümölcsstermesztés, borászat
B8	Csincia	45	2000	4	Beregszász	vállalkozó/nyomdaipar
B9	Dóra	33	1997	9	Nagybégány	vállalkozó/vendéglátás
B10	Tihamér	56	2000	90	Makkosjánosi	vállalkozó/vendéglátás, turizmus
B11	Borbála	25	2006	2	Balazsér	vállalkozó/kiskereskedelem, turizmus
B12	Márk	32	2008	13	Beregszász	vállalkozó/szépségipar
B13	Georgina	36	2007	3	Beregszász	vállalkozó/jogi, szakfordítói szolgáltatások
B14	László	45	1996	360	Beregszász	vállalkozó/fafeldolgozás
B15	Gerzson	35	2011	1	Beregszász	vállalkozó/rendezvényszervezés
B16	Éva	58	1990	5	Mezőkaszony	vállalkozó/vendéglátás
B17	Viktor	33	2004	20	Mezővári	vállalkozó/éptőipar
B18	Ágnes	38	2016	7	Beregszász	vállalkozó/vendéglátás
B19	Tímea	32	2016	10	Beregszász	vállalkozó/vendéglátás
B20	Krisztián	61	1994	15	Kigyós	vállalkozó/borászat, mezőgazdaság
B21	Imre	32	2008	0	Makkosjánosi	vállalkozó/fuvarozás
B22	Albert	54	1996	2	Beregsom	vállalkozó/mezőgazdaság
B23	Irén	56	2004	5	Beregszász	vállalkozó/vendéglátóipar
B24	Zsanett	28	1996	0	Beregdéda	vállalkozó/kiskereskedelem, mezőgazdaság
B25	Gizella	60	1998	30	Beregszász	vállalkozó/cukrászipar
B26	Hanna	45	2007	0	Kisbégány	vállalkozó/esküvőszervezés
B27	András	49	1998	13	Beregszász	vállalkozó/pékiaipar

*Melléklet: Az adatközlők alapinformációi*