

# „ÚGY ÉRZEM, HOGY NAGYON NEHÉZ MUNKANÉLKÜLINEK LENNI...”

## ELEMZÉSI KÍSÉRLET A KOLOZSVÁRI MUNKANÉLKÜLI FIATALOK PÉNZSZERZÉSI GYAKORLATAIRÓL

Hancz Imola – Péter László

*Tanulmányukban a szerzők a munkanélküli fiatalokra jellemző pénzszerzési gyakorlatait tárják fel és tipizálják. Írásuk empirikus: a részvevő megfigyelés során szerzett adatokat mélyinterjú módszerrel egészítették ki. Legfontosabb következtetések szerint a mai kolozsvári munkanélküli fiatalok számára az informális jellegű pénzszerzési gyakorlatok „portfóliója” korlátozott: a lehetséges informális tevékenységek palettája szorosan kapcsolódik ahhoz a strukturális körülményhez, amit a fiatal korral járó társadalmi helyzet generál, illetve amit az iskolázottság, a munkaerő-piaci előtörténet és a mobilizálható tőkék természete és volumene határoz meg.*

**B**ezetű · Jelen írásban arra teszünk kísérletet, hogy feltárjuk és leírjuk a kolozsvári munkanélküli fiatalok pénzszerzési gyakorlatait.<sup>1</sup> Írásunk első felében a társadalmi kontextus jellemvonásainak a bemutatása után az elméleti kereteket és az elemzésben használt fogalmak jelentését tisztázzuk. Dolgozatunk második felében a vizsgált informális gazdasági szereplőket tipizáljuk jellemvonásaik és helyzetértelmezéseik függvényében, illetve a feltárt pénzszerzési tevékenységek taxonómiáját prezentáljuk. Elemzésünket a legfontosabb következtetésekkel zárjuk.

Az XX. században a fordista ipari kapitalizmusról a posztfordista felhalmozási rendszerre való áttérés és a globalizáció következtében, változások következtek be a gazdaságban, a foglalkoztatás területén és a munkaerőpiacon. Megváltozott a munkaerőpiac szerkezete, követelményrendszere és működése. A politikai rendszerváltás után a kelet-európai országokban, a teljes foglalkoztatottság évtizedei után, a tömeges munkanélküliség, a tartós munkanélküliség és a foglalkoztatottság alacsony szintű állandósulása vált jellemzővé. E mellett erősödött a munkaerő-piaci verseny és a szelekció. A munkaformák szempontjából a posztfordista átalakulással a munkaerő-piacjellegű munkaszervezés visszaszorul, az informális szektorra jellemző munkaszervezési formák javára. Az informális gazdaság makroszintű elemzése jelen van a szociológiában (lásd például Sassen, 1992; Portes, 1994; Tilly

–Tilly, 1994) és számos mikroszintű elemzés is készült ebben a témában (lásd például Spéder, 1993; romániai vonatkozásban Stănculescu, 2001; Mungiu-Pippidi – Ioniță – Mândruță, 2000; Péter, 2003) melyek elméleti és empirikus megközelítések által határolják körül a jelenséget.

A világgazdasági paradigmaváltás illetve a globalizáció a rendszerváltással összekapcsolódó következményei a fiatalok számára, tömeges és súlyos társadalmi, gazdasági, közérzeti, morális, orientációs feszültségeket okoztak; ilyenek a munkanélküliség, pénztelenség, létbizonytalanság vagy a kilátástalanság. A tömeges munkanélküliség tartós társadalmi jelenléte nyomán megnehezül, vagy akár lehetetlenné válik a pályakezdek bizonyos életkor előtti munkába állása. Erre utal a munkanélküli fiatalok magas aránya, amely Romániában esetében is megmutatkozik.<sup>2</sup>

**M**unkanélküli fiatalok és informális gazdaság · Az ifjúsági korszakváltás egyik jellemzője a tanulási idő kitolódása, ami nem jelenti azt, hogy az ifjúsági életszakasz mentes lenne a keresői tevékenységtől, a „flexibilis alulfoglalkoztatottság” rendszerében, a „nem-standardizált felhasználási normákat” kihasználva, egyetemisták, tanulók, pályakezdek és munkanélküliek egyaránt a munkaerőpiac szürke zónájában dolgoznak (Zinnecker, 1992). Kelet-Európában az feltételezhetően fokozottabb mértékben a munkaerőpiac fekete zónáját, a gazdaság informális szektorát jelenti. Így az ifjúsági munkavégzésben egyre nagyobb teret nyer az informális szektor, a munkaerőpiacból pedig csak annak marginális szektora, a másodlagos munkaerőpiac érhető el számukra (Kiss, 2002).

E gazdasági szektort többféle címkével látják el a szerzők, ilyenek az informális gazdaság, rejtett gazdaság, *underground* gazdaság, fekete- vagy szürke gazdaság fogalmai. Az *informális gazdaság* a rendszeres alkalmazás szféráján kívül eső tranzakciókat foglalja magában, amelyek során néha készpénzt cserélnek szolgáltatásokért, de gyakran kerül sor áruk vagy szolgáltatások közvetlen cseréjére is (Pahl, 1987). Az informális szektor jelenléte nagyobb a szegényebb csoportok körében, illetve ott ahol sok a munkanélküli (Giddens, 1997). A *szürke gazdaság*

hoz tartoznak azok a gazdasági tevékenységek, amelyek nem kifejezetten tiltottak, de a jövedelemadó alól való kibújás miatt nem legálisak. Ezért az ilyen típusú jövedelmek nem jelennek meg a GDP-ben. Ugyanakkor viszont olyan értékeket termelnek amelyek a társadalom jólétét növelik. A *fekete gazdaság* körébe sorolhatók a jólétet nem növelő, illegális, bűnözés jellelű haszonszerző tevékenységek (Andorka, 1995).

Más szerzők a *rejtett gazdaság* fogalmával írják körül a jelenséget. Semjén, Szántó és Tóth (2001) a rejtett gazdaság két definícióját vették figyelembe. Szűkebb értelmezés szerint a rejtett gazdaságba tartozónak sorolják az alábbi gazdasági cselekvések eredményeit:

1) Az legális tevékenységet végző, de be nem jelentett vállalkozások tevékenysége;

2) A regisztrált vállalkozások be nem jelentett, eltitkolt tevékenysége.<sup>3</sup>

A tágabb értelmezés a rejtett gazdaság fogalmába sorolja még a

1) A „*Do it Yourself*” jellegű tevékenységeket

2) A háztartási munkát és a

3) A háztartások közötti természetes termék- és szolgáltatás-cserét.

Ezekon kívül van olyan fogalmi meghatározás is, amely még ennél is szélesebben húzza meg a rejtett gazdaság hatókörét, beleértve ebbe a társadalmi munkát, a bűnözést, a korrupciót, és a termelésnek számítót, de nem legális tevékenységeket (pl. drogok előállítás és kereskedelme) (Semjén–Szántó–Tóth, 2001).

Romániában a rendszerváltást számos nem-piaci cselekvés kísérte. Rose szerint az átmeneti országokban – így Romániában is – a jelenlevő informális gazdasági tevékenységek szükségletek. Ezen tevékenységek alapját szerteágazó/gazdag társadalmi élet képezi, amely erős informális hálózatokból áll (Rose, 1998). Mungiu-Pippidi és munkatársai, a munkanélküliek informális gazdasági tevékenységeit vizsgálták, ahol az informális tevékenységeket a munkanélküliek „túlélési stratégiájaként” fogják fel. Így az informális gazdaságba való belépés szükséglet és nem választás kérdése (Mungiu-Pippidi–Ioniță–Mândruță, 2000).

A fentiek tükrében *informális tevékenységek, mindazon gazdasági tevékenységek, melynek során állami ellenőrzésen kívül eső olyan gazdasági tranzakció megy végbe, ahol az aktorok javakra, szolgáltatásokra tesznek szert. A végső termék megengedett (legális javak és szolgáltatások), viszont az előállítási és forgalmazási mód tiltott. Tehát olyan gazdasági tevékenységek, melyek nem szerepelnek a hivatalos statisztikákban, az általuk elért jövedelem adófizetés mentes.*

Informális gazdasági tevékenységek vizsgálatának egyik fontos vetülete a *kapcsolatháló* vizsgálata, ugyanis az ebbe a piacba való belépés motivációira valamint az informális piacot működtető mechanizmusokra nyújt magyarázatot. A társadalmi tőke szociális hálózatokból és a hozzájuk kapcsolódó normákból épül fel. Megléte elősegíti a koordinációt és az együttműködést a tagok között (idézi Grootaert, 1998). Coleman (1990) a társadalmi tőkét úgy határozza meg, mint hálózatokat, melyeket javak és szolgáltatások termelésére lehet felhasználni.

Ezek a hálózatok instrumentálisak és helyzetűl függőek (Coleman, 1990 idézi Rose, 1998). Az egyén által birtokolt társadalmi tőke nagysága azon kapcsolatok hálójának nagyságától függ, amelyeket ténylegesen mozgósítani tud, másrészt azon gazdasági, kulturális vagy szimbolikus tőke nagyságától, amelyet azok birtokolnak, akikkel kapcsolatban áll. A kapcsolatháló azoknak a stratégiáknak a terméke, amelyek tudatosan vagy öntudatlanul olyan társadalmi kapcsolatok megteremtésére és fenntartására irányulnak, amelyek közvetlen haszonnal járnak (Bourdieu, 1997). A hálózati tőke a társadalmi tőke egyik lehetséges megnyilvánulása: a szereplők egymás közötti kapcsolataikat használják fel olyan helyzetekben, amelyekben a kapcsolat léte lehetővé teszi a cselekvő számára a tranzakció vagy kooperáció sikerét, a cselekvő szándékának megvalósulását (Czakó – Sík, 1994). A *hálózati tőke* gazdaszociológiai értelemben a gazdaság szereplői közötti kapcsolatrendszerben létezik. A társadalmi tőke a személyes kapcsolatok hálózatán keresztül érhető el a szereplők számára. A hálózati tőke tudástőke-elemek (kapcsolatteremtési, kezelési készség stb.) nagysága, minősége szintén fontos szerepet játszik abban, hogy a hálózati tőkét milyen mértékben képes az egyén vagy a csoport hasznosítani. A hálózati tőke értéket teremt, és cselekvési lehetőséget jelent. A hálózati tőke minden más tőkefajtává konvertálható (Czakó – Sík, 1995).

Granovetter (1982) a gyenge kötések erejét vizsgálva, a társadalmi struktúrát az Ego helyzetének átgondolása révén vizsgálja. Az Ego és barátai közötti kapcsolat a társadalmi struktúra szorosan kötött „csomójaként” írható le, továbbá az egyéneknek vannak ismerősei, akik közül kevesen ismerik egymást, az ezekhez az emberekhez fűződő kapcsolatra pedig nem jellemző a szorosan kötöttség. Az ismerősöknek közeli barátai vannak, ezért a társadalmi struktúrának az Egon kívüli, tőle eltérő kötött struktúrájához kapcsolódnak. Az Ego és ismerősei közötti kapcsolatok nem jelentéktelen ismerősi kapcsolatok, hanem hidat jelentenek a közeli barátok két szorosan kötött csomója között (Granovetter, 1982). A Granovetter-féle kapcsolatháló fogalma nyomán magyarázható az a tény, miszerint a munkaerőpiacon való elhelyezkedésben nagyobb szerepet játszanak a gyenge kötések az erős kötésekhez képest, hiszen a csomók nem lennének egymással kapcsolatban, ha a gyenge kötések híd szerepüknél fogva nem segítenék ezt a viszonyt.

Granovetter továbbá kiemeli a kötések szerepével kapcsolatosan, hogy csak a hídszerű kötéseknek van kiemelt szerepe az egyén számára, s a gyenge kötések jelentősége éppen abban rejlik, hogy nagyobb valószínűséggel lesznek hidak, mint az erős kötések. Ennek eredményeképpen a gyenge kötések használó csoportok lesznek azok, akiket a gyenge kötések sajátjuktól eltérő társadalmi körökkel ténylegesen egybekapcsolják. Ebben rejlik a gyenge kötések mobilitást elősegítő ereje. Ugyanakkor az erős kötéseknek is hasznosíthatók, ugyanis különböző típusai instrumentálisan hasznosak az egyén számára, nagyobb mértékben motiválják a segítségnyújtást és könnyebben elérhetőek. A gyenge kötések viszont információval és olyan eszközökkel látják el az embereket, melyek saját társadalmi köreikben nem állnak rendelkezésükre (Granovetter, 1982).

Boorman (1975) gazdaságelméleti és hálózateleméleti szempontokat alkalmazott annak érzékeltetésére, hogy a racionális gazdasági cselekvők eldönthetik, hogy idejüket és energiájukat

erős vagy gyenge kötésekre fordítják. Modellje abból a feltételezésből indul ki, hogy az erős kötések fenntartása több időt igényel, mint a gyengéké, továbbá, ha valaki egy munkáról tudomást szerez, akkor azoknak a személyeknek szolgáltatja az információt, akikhez erős kötések kötik, ha bármelyikük munkanélküli, egyébként pedig azoknak, akikhez gyenge kötések kötik. Abban az esetben, hogyha alacsony a munkanélküliségi arány, a racionális egyén idejét a gyenge kötésekbe fogja fektetni, viszont, ha a munkanélküliség szintje magas ez az erős kötések fenntartására serkent, mert viszonylag stabil egyensúlyi helyzetet generál. Boorman nyomán elmondható, hogy a szegényebb emberek inkább támaszkodnak az erős kötésekre, mint mások (idézi Granovetter, 1991). Granovetter kimutatta, hogy a modern piacgazdaság keretei között leghatékonyabban a gyenge kötések konvertálhatók át gazdasági előnyökké. A gyenge kötések sűrűsége könnyíti meg a társadalmi integrációt, ezek a kötések a legeredményesebb információ áramoltató csatornák. Ha a racionális gazdasági cselekvőnek választania kell aközött, hogy idejét és energiáját a gyenge vagy az erős kötésekbe fektesse be, ő a gyenge kötésekkel választja, mert azok nagyobb potenciális gazdasági előnyöket nyújtanak.

A gyenge és erős kötésekre való kitérés, a vizsgálat szempontjából azért volt fontos, mert kérdéses, hogy a vizsgált populáció (a kolozsvári fiatal munkanélküliek) az informális munkaerőpiacra való belépésben a gyenge kötéseiket használják az érvényesülésben, és az esetleges hálózatok ezek mentén keresendők-e, vagy sem.

**E**lemzési kísérlet a kolozsvári munkanélküli fiatalok pénzszerzési gyakorlatairól · Vizsgálatunk alanyai sajátos pozíciót foglalnak el a társadalmi szerkezetben. Egyrészt fiatalok, másrészt a munkaerő-piacon kívül vannak, vagyis munkanélküliek. A két változó (jellemző) a *fiatal életkor* és a *munkanélküli státusz* sajátosan viszonyul egymáshoz. A fiatalok (vagy fiatal felnőttek) társadalmi életkoruknál fogva átmenetet képeznek az életciklus inaktív-aktív tengelyén, úgy mondhatnánk, *lebegő* állapotban vannak: többségük még nem dolgozik. Más szavakkal a fiatalok esetében a munkába való belépést „természetes”-en a *várakozó, átmenti szakasz* előzi meg: ez tehát az aktívvá válás strukturális velejárója. Az általunk vizsgált népesség esetében a hangsúly a munkanélküliségükre esett: alanyaink elsősorban munkanélküliek, akik esetében a formális munkaerő-piacra való belépés elmaradt és *tartósan munka nélkül* vannak. Olyan alanyokat kerestünk, akik esetében fiatal koruk ellenére már nem egyszerű *lebegésről* beszélhetünk, hanem egy hosszabb ideje tartó munka nélküli állapotról<sup>4</sup> ami a létüket meghatározza.

A továbbiakban az alkalmazott elméleti modellt szeretnénk vázolni. Ismétlésként, arra törekedtünk, hogy feltárjuk a kolozsvári munkanélküli fiatalok pénzszerzési gyakorlatait. Úgy gondoljuk (erre más Kolozsváron végzett empirikus kutatások is utalnak, lásd például Péter, 2003 vagy Gál, 2005), hogy ezek a praxisok célracionális cselekvések, pontosabban instrumentálisan racionális cselekvések (vö. Elster, 1983, Szántó, 1999), amelyek parametrikusak, tehát a környezeti feltételek és kényszerek (például a rendelkezésre álló információ-mennyiség, az elérhető eszközrendszer, a helyzetértelmezés és a reálisan tételezhető célok) jelentős mértékben meghatá-

rozják a cselekvők lehetőségeit és a szándékolható következményeket (lásd Csontos, 1999). Ebből a megfontolásból első lépésben a vizsgált népesség *általános társadalmi jellemzőit* mutatjuk be röviden, majd a narratívákban ismételten megjelenő *helyzetértelmezések közös elemeit, az előforduló informális tevékenységeket* végül pedig mindezeket szintetizálva a *tipikus pénzszerzési gyakorlatokat* mutatjuk be.

**Á**ltalános társadalmi jellemzők · Alanyaink – habár életkor, nem, nemzetiség, születési hely, iskolázottság és foglalkozás, valamint a munkaerő-piaci történetük tekintetében heterogén népességet képeznek<sup>5</sup> – néhány ponton mégis hasonlóak. Mindannyian a származási családban élnek és jelentős mértékben függenek attól (illetve hasznosítják ennek az állapotnak az előnyeit), anyagi-pénzügyi gondokkal küzdenek<sup>6</sup> és szüleikkel való kapcsolatukat konfliktusnak<sup>7</sup> értékelik.

A származási családba való integráció mértékének szempontjából elkülöníthetők a *teljes mértékben függők* és a *kvázi-függetlenek*. A teljesen függők, a jövedelmüket (legyen az akármilyen forrásból származó) teljes mértékben „befektetik” a háztartásba. Ez a *közös teherviselő stratégia* leginkább a szegényebb átlagos jövedelemmel rendelkező háztartásokra jellemző. Az eljárás hasonló ahhoz, amit Edin (1934) tárt fel a Nagy Gazdasági Világválság alatti szegény háztartások esetében az Egyesült Államokban. A függés kölcsönös, vagyis a háztartás fennmaradásának feltétele a közös költségvetés: a túlélés biztosításához a háztartás tagjainak maximalizálniuk kell a realizálható jövedelmek nagyságát. Így a fiatal fizeti a háztartásbeli jelenlétének marginális költségeit, a jövedelmét vagy annak egy részét átadja a háztartás fejének, mint egyfajta „laktórt”. Ez a közös jövedelmi stratégia a feltétele annak, hogy a háztartás az őt alkotó egyénnel szemben fenntartsa önmagát (Edin, 1934 idézi Elder, 1974). Ennek a többkeresős modellnek lényeges eleme, hogy a munkanélküli fiatal másként nem tudná önállóan fenntartani magát a család által nyújtott „ingyenes szolgáltatások” (lakás, fűtés, villany, több esetben élelem) nélkül.

A kvázi-függetlenek nem tartoznak teljesen a háztartáshoz, mert jövedelmükkel nem, vagy csak nagyon kis mértékben járulnak hozzá a háztartás fenntartásához. Ez a gyakorlat abban az esetben alkalmazható, ha a család egy főre jutó átlagos jövedelme kielégítő. Ebben az esetben a felek (egyrészt a szülők, másrészt pedig a munkanélküli fiatal) „hallgatólagos egyezményt köt”, aminek értelmében az utóbbiak félig önálló részt jelentenek a származási családon belül. Megfigyelhető továbbá, hogy teljes mértékben függők a „fiatalabb” korosztályból valók (16-22 évesek), a kvázi-függetlenek pedig az „idősebbek” közül (23-35 évesek) kerülnek ki.

A vizsgált fiatalok körében a munkanélkülivé válásra összpontosítva, *önkéntes, kényszerű és pályakezdő* munkanélkülieket találunk. Az önkéntes munkanélküli fiatalok a korábbi munkahelyükről különböző okok miatt felmondtak, egy (elmaradt) jobb állás keresése, továbbtanulás vagy egy más jellegű tevékenység folytatása érdekében. A kényszerű munkanélkülieket elbocsátották munkahelyükről, a pályakezdők pedig tanulmányaik befejezése vagy abbahagyása óta, nem tudtak belépni a formális munkaerő-piacra, mert nem találtak munkát vagy már nem is kerestek, különféle okok miatt (erre a továbbiakban

még visszatérünk). A munkanélküliek között elkülöníthetjük a *tartós*, illetve a *rövidebb ideje* munkanélkülieket. A „friss” munkanélküliek legtöbb hat hónapja nem dolgoznak, a hosszú ideje munkanélküliek rendszerint több éve nem voltak a formális szférában alkalmazva. A munkanélkülivé válás folyamatára vonatkozóan elkülöníthető egymástól két okozati tényező, az egyik a *kényszer*, a másik a *racionális választás*.<sup>8</sup>

**A helyzetértelmezések közös elemei** · Ezen a ponton két dimenzióra gondoltunk. Egyrészt fontosnak tartottuk feltárni, hogy az alanyok számára *mit jelent munka nélkül lenni*, másrészt viszont arra voltunk kíváncsiak, *hogyan tekintenek saját élethelehetőségeikre*. Az állandó, hivatalos, „munkakönyves”<sup>9</sup> állás hiányát legtöbbször egy átmeneti helyzetnek fogják fel, amelyből elvileg a kilépést a munkaerőpiacon való elhelyezkedés jelentené. Ténylegesen azonban a formális munkaerőpiacra való belépésük sikertelensége megkérdőjelezhetetlen állapot számukra, és ezt a konfliktust értelmezéseikben fel is oldják. Beszámolóiknak így két „párhuzamosan különidejű” perspektívája van, eltérő vonatkoztatási pontokkal. Az egyik perspektívában a vonatkoztatási pont a formális munkaerő-piac, amihez képest ők „kívül esnek”, aminek tőlük független oka van – ez a vágyak és a normatív célok síkja és a *sikertelenség története*. A másik perspektívában a vonatkoztatási pont az informális gazdasági rendszer, aminek ők is részét képezik – ez a valóság és az alkalmazható eszközrendszerek síkja és a *sikeresség története*. A két perspektívát az köti össze, hogy mindez a dolgok látásának olyan módja, amelynek a középpontjában a törekvő egyén áll, és minden egyéb ennek a törekvésnek a sikertelensége vagy sikeressége szempontjából osztályozódik és értékelődik. Jellemző a bináris oppozíciókba kódolt világlátás, aminek a gerince a „*munkával – munka nélkül*”, „*vágyak – lehetőségek*”, „*sikertelenség – siker*”. Alapjába véve (hivatalos) inaktív helyzetüket állandósult és beszűkült lehetőségekkel bíró élethelyzetként értelmezik

A sikertelenség történetében a formális munkaerő-piacról való tartós távolmaradásuk okát elsődlegesen az országban jelenlevő kedvezőtlen klímában látják (különös tekintettel, a szakmai tapasztalattal nem rendelkező fiatalok esetében). Továbbá, a munkáltatók követelményrendszere, a kapcsolati és anyagi tőke hiánya és a korrupció jelenléte okozza kirekesztettségüket – s a velejáró lélektani problémákat, a szülőikkel való konfliktusokat, az aláérett énképüket.

„Azért mert ilyenek a körülmények. Nem találok megfelelő munkát. Ebben az országban nincsenek lehetőségek.”  
(22 éves fiú)

„Szerintem ez a felfogás miatt, hogy kéri a minimum 2 év tapasztalatot, és nincsenek ismerőseid a megfelelő helyeken, vagy annyi pénzed, hogy jó álláshoz juss.”  
(25 éves lány)

Annak következtében, hogy az előző szocialista rendszerhez képest megszűnt a munkába állás biztonságos útja, a fiatalok tudatosítják, hogy a munkanélküliség egy olyan kockázati tényező, mellyel számolni kell.

„Gondoltam arra, hogy munkanélküli leszek már az egyetem alatt, mert elég sok példa volt már rá, hogy nagyon jó eredménnyel végezték az egyetemet, és évekig voltak munkanélküliek utána. Sok ismerősöm volt és van ilyen helyzetben.” (25 éves lány)

„Gondoltam, hogy nem fog sikerülni, de nem is mertem álmodni azt, hogy annyi idő után is kispadon fogok ülni.” (22 éves fiú)

A sikeresség történetében a központi figura a munka nélkül lévő fiatal, aki a kedvezőtlen helyzete ellenére is kénytelen „feltalálni magát”, vezetni saját életét. Az anyagi gondokkal küzdő fiatal kihasználva a rugalmas időfelhasználás lehetőségeit megkísérel pénzt szerezni. A továbbiakban nézzük meg a pénzszerzési tevékenységek rendszerét.

**A pénzszerzési tevékenységek rendszere** · Az informális tevékenységek három kategóriáját különböztetjük meg:

- Különböző szolgáltatások nyújtása,
- Különböző termékek adás-vétele valamint
- A háztartásból származó termékek értékesítése

A *különböző szolgáltatásokat* nyújtók körében, igencsak sokféle, de urbánus jellegű tevékenységet találunk. Az elbeszélések alapján ide tartoznak a „CD-írás”, autójavítás, szobafestés, szövegszerkesztés, könyvelés, személyszállítás, áruszállítás és magánórák tartása. A „praxisok” alkalmazása csak bizonyos objektív feltételek mellett lehetséges, mert kulturális és/vagy anyagi tőkét igényelnek. Megjegyzendő, hogy a szolgáltatások rendszerint olyan nichét fednek le, amelynek van formális megfelelője, önmagukban nem tiltottak (erre kivétel a kalóz zenék és szoftverekkel való kereskedés).

A népszerű „CD-írás” kifejezés alatt több tevékenység értenőd. A narratívákban ez a tevékenység-együttes ebben a nyelvi formában jelenik meg, a beszélők azonban eltérő értelemben használják. Két fő „CD-író” kategóriát különböztettünk meg. Egyrészt azokat, akik a rendelkezésükre álló hardverük (személyi számítógép, CD és/vagy DVD író, nyomtató, szkennel, esetleg digitális fényképezőgép) „használatát adják el”: ők a „*sokszorosítók, másolók*”. Másrészt viszont azokat, akik megrendelt digitális információkat bocsátanak áruba: ők a „*beszerzők, letöltők*”. Az első esetben csupán arról van szó, hogy kérésre számítógépük segítségével megrendelt műveleteket végeznek el: sokszorosítják egy adathordozó tartalmát, szkennel segítségével rögzítenek nyomtatott szövegrészeket, nyomtatnak, stb. mintegy „bérbe adják” felszerelésüket. Ide tartoznak az archíválók is (ők a kliens számítógépén lévő adatállományról készítenek biztonsági másolatokat, egyre gyakrabban DVD-re is).

A második esetben többről van szó. A „CD-író” valamilyen információt szerez meg és ad el. Többnyire kalóz szoftverre, MP3 formátumba tömörített zenére, filmekre és filmnéző szoftverekre és dekódolókra van kereslet, de nem ritka egyéb Internet-tartalmak rögzítése és áruba bocsátása sem. Fontos megjegyezni, hogy ebben az esetben a beszerző kézségen van a hangsúly (ezért soroltuk a szolgáltató kategóriájába). A „CD-írók” piacára való belépéshez minimális hardver szükséges, a

piacon való megmaradáshoz azonban a fentiek kreatív kombinálása kell. (A beszámolókat szerint a nagyobb forgalmat lebonyolító „CD-írók” a DVD formátumú filmek klónozására és beszerzésére is kezdenek berendezkedni).

A szolgáltatás-együttesre szükség van, ugyanis a formálisnál jóval olcsóbb és rugalmasabb kínálatot jelent (egy MP3-as 5 zenealbumot tartalmazó CD, 25 000 - 30 000 lejbe kerül – kevesebb, mint 1 EURÓ, míg ugyanezt hivatalosan körülbelül 5 millió lejért lehetne megvenni, ami több mint 110 EURÓ). A digitális információval való kereskedés kockázatokkal jár, hiszen ez a tevékenység tiltott.

A „másoló” kategória inkább az erős kötésekre támaszkodnak, „beszerzők” viszont az erős kötések híderejét alkalmazva inkább gyenge kötések mentén jutnak el a klienseiknek. A törvényszegésből származó nem elhanyagolható kockázatokat a számítógép-használók között rejtett szolidaritás és egymásra utaltság mérsékeli (magas árak miatt nem vásárolnak jogtisztázó változatot).

*„... akinek CD írója van, végül is CD-ket is ír, ezzel is foglalkozik, aztán, hogy mennyiért, ez attól függ kinek csinálod (...) Én ezt leginkább ismerősöknek csinálom, egyszer-egyszer egy-egy haverem keresztül másnak is megírok CD-ket.” (22 éves fiú)*

*„...lényeg az, hogy megtaláld, mi kell nekik, mikor mire van kereslet. Azt letöltöm vagy megszerzem, s akkor megírom neki” (25 éves, fiú).*

Jobban jövedelmező tevékenység az „ávvállalkozókra” jellemző gépkocsijavítás, esetenként gépkocsialkatrészek forgalmazásával egybekötve. Ebben az esetben a szereplők racionális választás során léptek be az informális piacra, azért, hogy a járulékos költségeket megspórolják.

*„Mivel az autószerelői szakiskolát végeztem, ehhez értettem a legjobban, ez egy gyerekkori hobbim is volt, tehát már régóta gondoltam ezen, hogy majd ezt fogom csinálni. Én ezt választottam, hogy csináljam, mert így jobb.” (27 éves fiú)*

A tevékenység egyénileg vagy kollektíven végezhető, a közösen végzett munka bére oszlik a munkatársak között.

*„Ha egy autójavítói műhelyben kerestem volna munkát, ott nem fizettek volna meg. És mivel a házuk körül van hely, nagy udvarunk van, úgy gondoltam, hogy jobb lesz, ha én saját magamnak dolgozok, anélkül, hogy adót fizessek az államnak, ami nagyon költséges lenne. Nem félek attól, hogy elkapnak, mert rendőrök is jönnek hozzám az autóikkal javításra. Mivel én olcsón, pontosan és komolyan dolgozok, kialakult egy kliensköröm, akik tovább ajánlanak, és ezzel bővül a kliensköröm.” (27 éves fiú)*

Az a tény, hogy az informálisan működő autójavító műhelyek rendszeres kliensei között rendőrök is jelen vannak, bizonyos védettséget jelent. A korrupció rendőrök – akiknek fizetség

ellenébe nyújtják a gondos szolgáltatást – cinkossága révén (is) biztosítható a rendszeres és nem elhanyagolható jövedelem-szint.

A szolgáltatást igénybevevők ebben az esetben is a hídszerű kapcsolataikon keresztül értesülnek a szolgáltatást kínáló oldalról. Az informális és formális úton elvégzett munkák közül való választást, a költségek nagysága határozza meg. Ha a szolgáltatás minősége egyforma és az informális szolgáltatás olcsóbb, akkor a választás ez utóbbira esik. A szolgáltatás határhaszna biztosítja a „hatékonyságot” a kínálati és a keresleti oldalnak egyaránt. A tevékenység jellege szempontjából egy rendszeresen, mindennap végzett munkáról van szó. A jövedelmeket kiegészíthetik más, ugyancsak gépkocsikkal kapcsolatos informális tevékenységekből befolyó jövedelmek mint például: rossz állapotban vagy forgalomba nem írt autókkal való kereskedés, amit alkatrészként használnak vagy felújítanak és értékesítenek.

A fentebb bemutatott tevékenységekkel ellentétben, a legtöbb pénzszerző gyakorlat azonban csupán alkalmasszerűen végezhető, határhaszna alacsony. Elsősorban olyan munkákról van szó, amelyek csupán alkalmanként adódnak, ugyanis a keresletet meghatározza az időtényező. Ezek a következők: szobafestés, parkett csiszolás, redőnyök felszerelése, bútorhordás stb.

*„Aztán volt az egyik barátomnál festés, többnapos munka. Persze nincsenek jól megfizetve ezek a munkák. Hátránya, hogy csak alkalmanként van, nem állandóan, ebből nem lehet megélni.” (22 éves fiú)*

*„Tehát ez nem egy állandó foglalkozás, hanem csak alkalmi. Mikor van, jól fog. Nem tőlem függ, hogy akkor van munka, vagy nincs.” (23 éves fiú)*

Ebbe a tevékenységbe való belépés elsődleges feltétele a hálozati tőke (lásd Bourdieu, 1978; Czako-Sik, 1995). A tevékenységek jellegét tekintve egy ciklikusságról beszélhetünk, melynek holt pontjai vannak. A holt idő kitöltése más hasonló jellegű munkák végzését jelentheti. A terepkutatás során kiderült, hogy ezeket a tevékenységeket általában többen és közösen végzik, hiszen gyorsaságot igényel. A lehetséges opciók közötti választást elsősorban a környezeti hatások befolyásolják (mások példája) de fontos a családi hagyomány (szülők foglalkozása) is. Például a parkett csiszolással foglalkozók körében gyakran előfordul, hogy a szülő (apa) is ezzel foglalkozik (formális vagy informális módon). A közeli barátok vagy volt munkatársak révén értesülnek a fiatalok a munkalehetőségekről.

Másik szolgáltatás a számítógépes szövegszerkesztés. A „CD-írás” hasonlóan működik. A következő szolgáltatás a számítógépes szövegszerkesztés. A szolgáltatás nyújtásához, a belépéshez szükség van anyagi tőkére (számítógép, nyomtató), kulturális tőkére (ismeretek) és társadalmi tőkére (kapcsolatok) egyaránt. Ugyanakkor megfigyelhető, hogy a fiatalok közül az egyetemet végzettek foglalkoznak inkább ezzel, majdnem vállalkozásként. Ők már megfelelő kapcsolatokkal rendelkeznek a kliensek beszerzésében, ugyanis a szolgáltatást igénybevevők rendszerint egyetemi hallgatók. A klienseket az erős vagy gyenge kötésekön keresztül lehet elérni, valamint hirdetések által. A hirdetéseket újságban, vagy hirdető oszlopokon helyezik el

(utóbbiakat leginkább az egyetemisták által gyakran látogatott helyeken: bentlakások, szórakozóhelyek környékén). A szolgáltatásra növekvő igény van, ugyanis a tevékenység formális szektorban jelenlevő megfelelője magasabb áráért szolgáltatja ugyanezt, vagy időigényes. Egyéni és rendszeres jellegű formát ölthet, mert megvan rá a kereslet. A kínálati oldalon a szereplők között versenyhelyzet létezik. A végzett munka minőségének és sebességének döntő szerepe van a versenyhelyzetben. Ebbe a tevékenységbe való belépést a szükséglet és az alkalom is generálhatja.

*„Úgy kezdődött, hogy még az első félévben valaki megkért, hogy nem írok meg neki egy dolgozatot, mivel nekem van számítógépem és nyomtatóm. Mondta, megfizeti. Innen jött az ötlet, hogy ezzel foglalkozzak. Elkezdtem dolgozatokat írni. Volt rá időm, mert próbáltam az én dolgozataim hamarabb megírni. Csak ideadják a kézzel megírott (sic!) szövegeket, az ár attól függ hány oldalas a dolgozat. És persze az árak évről-évre növekednek. A hátrány az, hogy vakációban nincs munka, mikor nincsenek itt az egyetemisták.”* (25 éves, lány)

Jellegét tekintve hasonló gyakorlat a könyvelés. Ez esetben elengedhetetlen a szaktudás, a megfelelő iskolai végzettség (egyetem vagy posztliceum) és az engedély – abban az esetben is nem legálisan alkalmazzák. A formális munkaerőpiacon a munkaadók alkalmazási feltételei közé tartozik a minimum két éves szakmai tapasztalat. A frissen végzetteket tapasztalat hiányában ritkán alkalmazzák. Az informális munkaerőpiacra való belépés kényszerhelyzet következménye. E praxis presztízse átlag feletti. Az informális tevékenységek között szerepel továbbá a Kolozsvár és Torda, a város és a Metro közötti útvonalon közlekedő „cápákra”<sup>10</sup> jellemző személy és áruszállítás.

A magas presztízsi tevékenységek közé a „magántanárság” tartozik. Kizárólag magasan iskolázottakra jellemző, hiszen a kereslet profilja (a közép- és felsőosztályhoz tartozó gyerekek szülei jelentik a fizetőképes keresletet, akik csak szakképzetekhez fordulnak) ezt természetesen várja el. Erre a piacra való belépést kezdetben leginkább a kényszer generálja, azonban a folyamatos jövedelem és annak volumene – a formális keretek között realizálható havi jövedelem többszöröse is lehet – ezt a szolgáltatást állandósítja. A tanügyben való elhelyezkedés nehézsége – vagy éppenséggel alacsony jövedelmezősége – a magánúton reális alternatíva lehet. A szolgáltatásra igény van, de jogilag pillanatnyilag még nem teljesen szabályozott.<sup>11</sup> A magánórak piacára a gyenge (volt tanárok, volt tanítványok szülei) és erős kötések (közeli barátok, kik ugyanezzel foglalkoznak) által egyaránt be lehet jutni. A tevékenységet végző kategória erősen rétegzett a klienskör társadalmi státusa, a szolgáltató szakmai presztízse, „híre” illetve az oktatott tárgy társadalmi szerepe függvényében. A sikeres és időhiányban szenvedő vállalkozók a minőségi szolgáltatást hajlandóak megfizetni, ugyanakkor a fiatal és képzett „magántanárok” nyújtotta rugalmas időbeosztás vonzó alternatíva. Az üzletembereket oktató nyelvtanár áll a hierarchia csúcsán, őt követi a „hatékony” – értsd „akit ő készít fel, az mind bejut a felvételin” – diákokkal foglalkozó magántanár. Az anyagi haszon mellett megemlítendő az a társadalmi tőketermelés, amit a befolyásos

kereslettel való kapcsolat termel. Említést érdemel még, hogy egyes magántanárok kollektíven lépnek fel ezen a piacon. Ez alatt azt értjük, hogy a „kisérlettségi tárgyakat” oktatók társulnak, vagyis külön-külön ugyanazzal a diákkal foglalkoznak, kölcsönösen beajánlják egymást a kliensnek és kölcsönösen garanciát vállalnak egymás munkájáért. Lényegében felhasználják egymás társadalmi hálózatait, és közösen termelnek, használnak olyan szimbolikus tőkét, amelyeket aztán szintén közösen sokszoroznak meg. A formális keret hiányában (az ebből származó jövedelem az adóbevallásban rendszerint nem szerepel) az informális szférához tartozó tevékenységek közé tartozik. Tehát a munkavégzés technikailag formális gazdasági szervezetek keretén kívül zajlik, de háborítatlan, hiszen a klienskörnek nem érdeke az, hogy formális keretek között ugyanazért a szolgáltatásért magasabb árat fizessen. Más esetben a formális és az informális szektorban végzett tanítás egymás mellett működhet, ebben az esetben „kettős foglalkozottakról” beszélünk. Ez utóbbiakal kutatásunk során nem foglalkoztunk.

*„Mert máshoz nem értettem. És ha már nem találtam rendes munkahelyt, ez volt a hozzám legközelebb álló dolog. Jó barátaim közül is vannak akik ezzel foglalkoznak.”* (25 éves lány)

A következő csoportba azokat soroltuk, akik *különböző termékek adás-vételével* foglalkoznak. Az adás-vétel tárgyát képező termékek a következők (természetesen a teljesség igénye nélkül) mobiltelefon, személyi számítógép, személygépkocsi, valamint nagyon kevés esetben az ingatlan. A különféle termékek megvásárlása eltérő volumenű gazdasági tőkét igényel. A realizált jövedelmek nagysága a befektetett anyagi tőke nagyságától függ. Akik nagy mennyiségű, befektetésre rendelkező anyagi tőkével rendelkeznek, a hierarchiában magasabb pozíciót foglalnak el, mivel a megszerezhető jövedelem is nagyobb. Ugyanakkor körükben a kockázatvállalás is nagyobb fokú, mint azok között, akik kevesebb mennyiségű tőkét fektetnek be. Ismétlésképpen, egy gazdasági szereplőnek a döntését arra vonatkozóan, hogy belépjen-e vagy sem az informális gazdaságba, azt meghatározzák az egyes döntési alternatívákhoz kapcsolódó költségek és hasznok. A mobiltelefonokkal való úgynevezett bizniszkedés, megfizethető belépési költségekkel.

*„Bizniszkedem mobiltelefonokkal, vettem és adom el őket, kisebb-nagyobb összegeket nyertem. A mobilokat két havától szereztem be, akik ugyanezzel foglalkoztak, hogy adták-vették a telefonokat. Kissé olcsóbban kaptam meg őket, és amennyiben sikerült drágábban próbáltam eladni. Itt is az a lényeg, hogy minél több pénzed van, annál többet tudsz venni, hogy több pénzt szerezz. A telefonokat újságban hirdettem, volt amikor havereknek adtam el. Volt, amikor ugyanezzel foglalkozó embereknek. Így próbáltam pénzt keresni, mert legális munkahellyel nem sikerült volna...”* (21 éves fiú)

Hierarchia figyelhető meg ebben az esetben is, az áruba bocsátott mobiltelefon márkája, a kiszolgálás sebessége, a vállalt garancia időtartama és a technikailag lebonyolítható tranz-

akció volumene függvényében. A kereslet ismerete, illetve a rugalmas kiszolgálás javítja a szereplő piaci pozícióját. A tranzakció tárgyának elérhető ára miatt ezen a piacon a szereplők között élezett a verseny. Az eladásra kerülő termékek kereslete is nagy, mivel a formális kereskedelemben létező termékek ára sokkal magasabb. A fentebb bemutatott mechanizmushoz hasonlóan működik más termékek (mint számítógép vagy annak alkatrészei) adás-vétele is. A különbség az, hogy a számítógépek akár egyben akár pedig alkatrészként áruba bocsátható. Mindez akár plusz profittal is járhat (az eladott tartozékokért kapott összeg meghaladhatja azt az összeget, amit az „egészen” eladott számítógépért kapott volna), ugyanakkor a vevő irányába a piaci rugalmasság bizonyítéka is lehet.

A következő bemutatásra kerülő informális gazdasági tevékenység a személygépkocsik adás-vétele. Az autók beszerzése történhet helyi szinten (Kolozsvár) vagy külföldön (Németország), de minden alkalommal Kolozsváron adják el azokat. E tevékenység aktorai az önkéntes munkanélküliek köréből kerülnek ki, akik a formális szférában csakis saját vállalkozással szándékoznak belépni.

*„Mert így alakult ki, és én ezt így akartam. Nem is keresek magamnak munkát, már mint munkakönyves munkát (...) én dolgozok saját magamnak, és amennyit dolgozok, annyi pénzt is kapok. Ezt én így választottam.”*  
(26 éves fiú)

A tevékenység végzésének alapvető feltételei közé tartozik a kiterjedt hálózati tőke (lásd Czako – Sík, 1995), ami a gazdaság szereplői közötti kapcsolatrendszerben létezik. A hálózati tőke tudástőke-elemeinek (kapcsolatteremtési, kezelési készség stb.) nagysága, minősége fontos szerepet játszik abban, hogy a hálózati tőkét milyen mértékben képes az egyén vagy a csoport hasznosítani a felhasználásával termelt érték anyagi jellegű: pénz, vagyon. A gazdasági szereplők hálózati tőkéjüket átkonvertálják gazdasági tőkévé.

*„Az autóknál úgy van, hogy állandóan bővül a kliensköröd. Ajánlanak. Akinek hoztál autót, a szomszéd is megtudja, látja, hogy megbízható vagyok, és beszél velem, hogy neki is kell. És ez mind így megy. Mindig van rá kereslet. A lényeg, hogy rengeteg ismerősöd legyen.”*  
(26 éves fiú)

Az adás-vétel a következőképpen történik: a vásárló úgy mond megrendeli a személygépkocsit, a beszerzővel megegyezik az árban, mely magába foglalja az autó árán kívül a profitot és egyéb költségeket. Az eladó a külföldi piac mechanizmusait ismerve megszerzi a kért autót. A jövedelem egyik részét rendszerint újabb termékek megvásárlásába fekteti.

*„Ez úgy működik, hogy egy ismerősnek kell egy autó, megmondja milyen, mennyiért. Én teszek egy ajánlatot, lefoglalom, elmegyek utána Németországba, most már nagyon jól ismerem az ottani autópiacon.”* (26 éves fiú)

*„...vásárolunk megütött, vagy rossz állapotban levő autót, megjavítjuk őket és utána több pénzért eladjuk (...)*

*Ezzel az autókkal a gyalui autópiacon megyünk ki és ott adjuk el.”* (27 éves fiú)

A harmadik gazdasági tevékenységcsoportot a háztartásból származó termékek értékesítése képezi. Egyfelől a háztartás által előállított mezőgazdasági termékek értékesítésére gondolunk, másfelől viszont arra, hogy adott esetben a háztartás birtokában lévő ingóságot szükség esetén eladnak. A mezőgazdasági termékek (gyümölcs, zöldség, alkohol) a származási család munkatevékenysége által termelődnek.

Ezekben a mezőgazdasági munkákban maguk a fiatalok is részt vesznek. A mezőgazdaság szürke zónájában dolgozó, valamint a mezőgazdasági termékek eladásával foglalkozó fiatalok szülei többnyire elsőgenerációs városiakok (lásd Csedő–Ercsei–Geambaşu–Pásztor, 2004) akik a visszakapott földeket művelik meg. A származási faluba való időszakos vagy ismételt visszatérés egyik célja a megélhetésért végzett mezőgazdasági munka, amelyben a fiatalok is részt vesznek. A mezőgazdasági termékeket a háztartás számára, esetenként az informális piacon történő értékesítésre állítják elő. A fiatalok úgy a mezőgazdasági termékek előállításában, mint értékesítésében segítenek.

*„... édesapámnak segíték, aki a mezőgazdaságban dolgozik, ezért tőle is kapok pénzt.”* (25 éves fiú)

*„Nyáron haza szoktam menni dolgozni, segíték a szüleimnek, s aztán az áruulásban is segíték, és amit eladok, az a pénz az enyém. Tehát zöldséget, meg mindenfélét adunk el, amit termelünk ismerősöknek és legtöbbször a piacon. Ez az apámék foglalkozása.”* (21 éves fiú)

Az előállított termékek ára a keresleti és kínálati igényektől függ, szezonális jellegű.

*„Szerencsére az ünnepek eljövételével diótöréssel és annak belének eladásával kaptam pénzt. Már az azelőtti években is foglalkoztam ezzel, ezért tudtam hova kell forduljak a dióval. Vagyis a pékségeket kerestem fel és a piacon levő viszonteladókat. Nem volt könnyű az eladás, mivel sok az ajánlat, és a fizetés sem volt kitűnő.”*  
(25 éves fiú)

**Pénzszerzési gyakorlatok** · A pénzszerzési gyakorlatok fogalma értelmezésünkben a tevékenységeknél tágabb fogalom: azokra az eljárás-értelmezésekre gondolunk, amelyek alkalmazásával adott helyzetben a cselekvők egy feladatokra megfelelően lebontott cél elérése a tételezett következményt előidéző eszközöket választanak. Más szavakkal pénzszerzési gyakorlat alatt az „eszköztválasztás filozófiáját” érjük, vagyis az erőforrások kombinálásának módját és stílusát. Ez azt is jelenti tehát, hogy egy pénzszerzési gyakorlat akár több az előzőekben felsorolt tevékenységet is magába foglalhat, ugyanakkor egy adott tevékenység akár több gyakorlatban is megjelenhet, hiszen többféle formát ölthet. Összesen hét gyakorlat-modellt állítottunk fel.<sup>12</sup> Ezeket típusokat az *iskolázottság*, a *formális munkaerő-piaci „történet”*, és *tapasztalat*, illetve a *mobilizálható tőkék mennyisége és természete* határozza meg.

Az első típus a „továbbtanuló, humántőke-befektető”. Erre a típusra elsősorban jellemző, hogy a munkanélküli státuszból való kikerülését a továbbtanulás segítségével látja megvalósíthatónak. Idejének és energiájának jelentős részét arra fordítja, hogy piacosíthatónak tartott tudását és készségeit fejlessze, amit később írásos dokumentumokkal „diplomákkal” igazolni is tudjon. Ez esetben nem egyetemi képzésről van szó, hanem a „munkaügyi hivatal” vagy más oktatási intézmények által szervezett néhány hetes (hónapos) képzésekről van szó. Az életvezetés e típusát leginkább azok a fiatalok alkalmazzák, akiknek a származási családjá átlagos jövedelemszint felett keres, tehát átvállalhatja a járulékos költségeket, valamint a szülők a kulturális tőkét magasan értékelik, és konvertálhatónak tartják. Ez a típus általában optimista, átlagos életkora fiatalabb, legfennebb fél éve munkanélküli, közepesen képzett és „kvázi-független”, szociális segélyeket nem vesz igénybe, iskolázottsága és tapasztalata függvényében többféle alkalmi informális munkát végez. Akad olyan aki szövegszerkesztéssel vagy cd írással is foglalkozik, vagy olyan aki költözéskor bútorhordásban segít. Ez az életvezetési típus kevesekre jellemző.

Következő típus a „segélyezett”. Lényegében távol van, mint a formális, mint pedig az informális munkaerő-piacról. Passzív, abban az értelemben, hogy nem alkalmaz semmilyen pénzszerzési gyakorlatot, kizárólag a szociális segélyen él, rendszerint soha nem is dolgozott. Többnyire lányok, teljesen függenek a származási családtól, legfennebb egy éve munkanélküliek. Az előbbivel rokonítható a „kiváró” típusa, amely annyiban eltérő, hogy alkalmazójának volt munkahelye és a tartalék, korábban szerzett/felhalmozott pénzt használja. Optimista, kockázatvállaló, gyakran komoly kivándorlási szándékai vannak abban az esetben, ha idehaza nem talál megfelelő munkát. Végül, a rokontípusok közül a „sodródó”-t említjük, aki rendszertelenül, alkalmanként lép be az informális piacra, ha arra spontánul/véletlenül alkalom adódik. Többnyire kapcsolatai révén szerez tudomást a lehetséges munkákról amely lehet szobafestés, parkett csiszolás vagy valamilyen teherhordás. Egyik leggyakrabban előforduló típus, nemtől és életkortól független, tartósan munkanélküliekre jellemző van. Kockázatkerülő, és nem rendelkezik felsőfokú végzettséggel, családjától teljes mértékben függő. Az informális piacra való belépés tényezőit nem ellenőrzi, csupán az adódó alkalmakat használja ki.

A következő típust az „kereskedő, szolgáltató” képezi. Dinamikus, családjától kvázi-független, az informális piac állandó szereplője, erőforrásait hatékonyan csoportosítja és kockázatvállaló. Többnyire volt korábban munkahelye, amely különféle okokból megszűnt vagy otthagya. A tevékenységek széles skálája jellemző erre a kategóriára: különféle szolgáltatások nyújtása, mint „CD/DVD-írás” és eladás, magánóra, szövegszerkesztés vagy különböző termékek adás-vétele: mobiltelefon, számítógép és tartozékai. Kiterjedt kapcsolatrendszere van, az így realizált jövedelmei állandónak tekinthetők. Akad köztük olyan aki nem szándékszik visszatérni a formális munkaerő-piacra. Hasonló típus a „defenzív tradicionalista”, aki lényegében mezőgazdasággal foglalkozik a családjá által visszakapott falusi földeken. Kisebbségben van. Végül pedig, az „ál-vállalkozó” típusa aki egyéni vagy kollektív gazdasági szereplő, gyakorlatilag a szürke zónában profitorientált egységet működ-

tet: pl. számítógép és ingatlanok adás-vétele, autószerelő, de akad olyan is aki a magánóra tartást vagy a szobafestést űzi vállalkozásszerűen. Nagy jövedelemre tesz szert, folyamatosan kockáztat, korábban dolgozott, többnyire közép vagy felsőfokon iskolázott. A formális piacra való belépését a „vállalkozás” formálissá tétele (bejegyzése) jelentené.

**Következtetés** · Összegzésképpen: kutatásunk során a kolozsvári munkanélküli fiatalok pénzszerzési gyakorlatait kívántuk feltárni és leírni, azokat lehetőség szerint tipizálni. Tudatában vagyunk annak, hogy vizsgálatunk jellege és nagyságrendje csupán kiindulópont egy későbbi, kvantitatív eszközök is alkalmazó kutatás számára. A kutatás eredménye tehát, néhány hipotézis felállítása, amelyeket a következőkben<sup>13</sup> tesztelni kívánunk:

1. A válaszadók élettörténetei és beszámolóit arra engednek következtetni, hogy az informális jellegű pénzszerzési gyakorlatok „portfóliója” korlátozott: a lehetséges informális tevékenységek palettája szorosan kapcsolódik ahhoz a strukturális körülményhez, amit a fiatal kora járó társadalmi helyzet generál (a fiatalok társadalmi életkorukból fakadóan általában kevesebb erőforrással rendelkeznek, mint az idősebbek) és amit jelentősen ront munkanélküli státuszuk. A származási családban (pontosabban a szülők és a fiatalok által alkotott háztartás) való élés önmagában erőforrás és a tevékenységek kerete. A származási család nyújtotta támaszokat kihasználva (lakás biztosítása költségmentesen vagy jóval a piaci ár alatt, relatív érzelmi biztonság és megosztott felelősség) a munkanélküli fiatalok számára lehetővé teszi a túlélést. Ugyanakkor nagyon fontos megjegyezni, hogy a munkanélküli fiatalok által alkalmazott eljárások *nem képeznek stratégiát*.<sup>14</sup> Ebből a megfontolásból használtuk tanulmányunkban a *pénzszerzési gyakorlatok* kifejezést, mert a fiatalok a származási család árnyékában korlátozott felelősséggel csak az anyagi haszonszerzés technikai vonatkozásait alakítják: nem háztartásfők, kihasználják a család nyújtotta adottságokat/lehetőségeket, amelyeket nem ők termelnek, valamint korlátozott felelősséget viselnek, közvetlenül nem felelősek a háztartás fenntartásáért.

2. A strukturálisnak tekintett tényezők a következők: *iskolázottság, formális munkaerő-piaci „történet”, tapasztalat, illetve a mobilizálható tőkék mennyisége és természete*. A tényezők együttes hatása határozza meg a fiatal munkanélküliek előtt álló pénzszerzési lehetőségeket. (A magasabb iskolázottság, a formális munkaerő-piacra való előzetes kapcsolat és a kiterjedtebb társadalmi kapcsolathálóval való rendelkezés egyenes arányban van a jövedelemszerzés esélyével - természetesen a rendelkezésre álló/befektethető pénztőkemennyiség mellett).

3. Megállapításaink szerint tehát egy fiatal kolozsvári munkanélküli előtt a lehetőségek szűk skálája áll rendelkezésre. Olyan tevékenységek ezek, amelyek leginkább a fiatalkorúak életmódjához „csatlakoznak”, – mivel a fiatalok igényeit jól ismerik, vagy pedig ennek a klienskörnek az átlagosnál alacsonyabb jövedelmei leginkább az informális piacra sorolják: a formális szolgáltatásokat nem tudják, vagy nem akarják megfizetni.

4. A megvizsgált informális tevékenységek egymástól eltérnek termelési, előállítási és forgalmazási módzatok tekintetében.



ben. Olyan tevékenységek körét ölelik fel, amelyek a formális-informális viszonyának valamilyen lokális alternatívája mentén a *személyes jövedelemszerzést* célozzák meg. Az informális szférában való belépés oka az esetek többségében *kényszerű* (a formális munkaerő-piacon ismételten sem tudtak elhelyezkedni, kirekedtek onnan), de jelen van a *racionális döntés* is (az informális piaci tranzakciók átlagos relatív költsége alacsonyabb, a várható jövedelem habár kockázatos, de magasabb).

5. Az általunk vizsgált informális szereplők lehetnek *egyéni*-*ek* vagy *kollektívek*. Mindkettő egy olyan gazdasági mezőt fed le, amelynek van formális megfelelője. A tevékenységek-szolgáltatások önmagukban nem tiltottak, csupán a működési folyamatuk nem megengedett. A kollektív informális szereplők esetében valóságos „*kis informális vállalkozásokról*” beszélhetünk, amelyek üzletszerűen, racionálisan alakított szervezeti minta mentén működnek. Mindkét típusú informális szereplő által nyújtott tevékenységre jelentős a kereslet, ugyanis egy olyan nichét fednek le, amely a formális „*olcsóbb*” és „*rugalmasabb*” (értsd személyes igényekhez idomított) változatát jelenti.

#### JEGYZETEK

1. Kutatásunk empirikus részvevő megfigyeléseket végeztünk és 21 mélyinterjút készítettünk kolozsvári munkanélküli fiatalal. Azt a személy tekintettük munkanélkülinek munkanélkülinek, aki 16-35 év közötti idősebb, nem foglalkoztatott és az aktívák közé tartozik. Megfigyeléseink során informális beszélgetésekkel folytattunk informális gazdasági szereplőkkel: kliensként léptünk velük kapcsolatba (CD-re alkudtunk és vásároltunk, autót vásárlási autókereskedőkkel léptünk kapcsolatba, mobiltelefont és személyi számítógépet kínáló hirdetések jelentkeztünk, hirdetéseket adtunk fel). (A kolozsvári társadalmi kontextusról és a kérdés elméleti vonatkozásáról lásd bővebben Gál Katalin tanulmányát, ugyanebben a lapszámban. A tanulmány elméleti vonatkozásai ebből a megfontolásból jelentősen lerövidített – a szerkesztő megjegyzése).

2. 2002-ben a hivatalos munkanélküliségi ráta 8,4 százalék volt, 2004-ben 6,8 százalék, azonban ezek egyharmada (összesen 32 százalék) fiatal. A fiatal munkanélküliek 60 százalékának elemi, gimnáziumi vagy szakiskolai végzettsége van. Háromból egynek középiskolai, 9 százalékuknak pedig egyetemi végzettsége van. Kolozsváron a munkanélküliségi ráta 2004 szeptemberében 5,5 százalék volt, viszont a Kolozs Megyei Statisztikai Hivatal adatai szerint a kolozsvári munkanélküliek 46 százaléka fiatal.

3. A szerzők megjegyzik, hogy ez a fogalmi meghatározás megfelel az EUROSTAT által ajánlottaknak. Az általuk *rejtett gazdaságnak* címkézett jelenségre az EUROSTAT osztályozása a „*black economy*” elnevezést használja.)

4. Nyomatékosítani kívánjuk, hogy kijelentéseink a kutatás idejére érvényesek és egy későbbi átfogó vizsgálat előkészítését szolgálta. Kijelentéseink hipotézisértékűek.

6. Az informális tevékenységek rendszere hierarchikus. A hierarchiában elfoglalt helyet a *megszerezhető jövedelem nagysága*, a *tevékenység társadalmi státusza*, határozza meg – mindezek mellett a *rendszeresség* szerepe is fontos. A *megszerezhető jövedelem nagyság* kritériuma szerint felállított rangsorban legelől a személygépkocsik és ingatlanok adás-vétele áll, ezt követi a rendszeres (nem alkalmi) szolgáltatás nyújtása (autójavítás, magánóratartás), majd a mobiltelefonok és személyi számítógépek adás-vétele. Következik az alkalmi szolgáltatások (szobafestés, parkett-csiszolás, áruszállítás), végül a vagy háztartásból származó termékeket értékesítése zárja a rangsort. A tevékenység *társadalmi státusza* kritérium szerint a rangsor annyiban változik, hogy a magánóratartás kerül a legelső helyre. Az egyes tevékenységeken belül is hierarchikus szerveződés fedezhető fel a *minőség* és a *szakszerűség* (pontoság, kiszámíthatóság, megbízhatóság) szerint.

5. Természetesen mindannyian munkanélküliek, de ez volt az alanyok kiválasztásának a fő kritériuma.

6. A származási család anyagi helyzetét a szegény-gazdag szubjektív skálán a megkérdezettek átlag alattinak tekintik.

7. A konfliktus mibenlétét természetesen eltérően értelmezik, azonban a konfliktus kifejezés, vagy a rokon értelmű szavak – mint például a „balhé”, „cécó”, „meg nem értés”, „zaklatás” – mindenik narratívában előfordul.

8. Megjegyzés: a kényszer és a racionális választás két ideáltípust jelent. Ez utóbbi esetében azonban úgy véljük poszt-racionalizációról is lehet szó.

9. Annak a hivatalos okmányoknak a köznapi megnevezése, amelyben a munkavállaló által betöltött állásokat bevezetik és hivatalosan alkalmazottként nyilvántartják.

10. Erről a tevékenységről részletesebben lásd Gál Katalin tanulmányát ebben a lapszámban – a szerkesztő megjegyzése.

11. A pedagógusok év végi adóbevallásukban nem jelölik be azokat az összegeket, melyeket a magánórák tartásával keresnek.

12. Lényegében ezek csak ideáltípusok, amelyeket a domináns vonás szerint alakítottuk ki és csak az általunk feltártakra vonatkoznak.

13. Kutatásunkat a Max Weber Szociológia Szakkollégiumának tutori programja keretében folytatjuk.

14. Lásd Péter, 2003.

## KÖNYVÉSZET

- × × × *Anuarul Statistic al României*. Institutul National de Statistică, 2003.
- Andorka Rudolf: *Szegénység és szociálpolitika a 90-es években*. Budapest, 1995, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Bourdieu, Pierre: Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke. In *Angelusz Róbert (szerk.): A társadalmi rétegződés komponensei*. p. 150–178, Budapest, 1997, Új Mandátum.
- Bourdieu, Pierre: *A társadalmi egyenlőtlenségek újratermelődése*. Budapest, 1978, Gondolat.
- Czakó Ágnes–Sík Endre: Hálózati tőke a posztkommunista Magyarországon. In *Mozgó Világ* 6. p. 17–25, 1994.
- Czakó Ágnes–Sík Endre: A hálózati tőke szerepe Magyarországon a rendszerváltás előtt és után. In *2000* 7, p. 3-12, 1995.
- Csedő Krisztina–Ercsei Kálmán–Geambasu Réka–Pásztor Gyöngyi: *A rurális bevándorlók. Az elsőgenerációs Kolozsvári városiak társadalma*. Kolozsvár, 2004, Scientia Kiadó.
- Csontos, László: *Imretelmélet, társadalomelmélet, társadalomkutatás*. Budapest, 1999, Osiris.
- Elder, George: *Children of the Great Depression*. Chicago, 1974, University of Chicago Press.
- Elster, Jon: *A társadalom fogaskerekei. Magyarázó mechanizmusok a társadalomtudományban*. Budapest, 1995, Osiris.
- Gál Katalin: Dobozolók, cápák, ószeresek. Informális gazdasági stratégiák Kolozsváron. In *WEB. Szociológiai folyóirat* 2004, 2. 2005.
- Giddens, Anthony: *Szociológia*. Budapest, 1997, Osiris Kiadó.
- Granovetter, Mark: The Strength of Weak Ties. A Network Theory Revisited. In *Marsden, P.V.–Lin, N. (szerk.): Social Structure and Network Analysis*. Beverly Hills, 1982, Sage Publications.
- Granovetter, Mark: A gyenge kötések ereje. A hálózatelemélet felülvizsgálata. In *Angelusz Róbert–Tardos Róbert (szerk.) Társadalmak rejtett hálózata* Budapest, 1991, Magyar Közvéleménykutató Intézet.
- Grootaert, Christiaan: Social Capital: The Missing Link? In *Social Capital Initiative*, Working Paper No. 3, 1998.
- Kiss Dénes: Változások a falusi fiatalok munkába lépési folyamatában a rendszerváltás után. In *Sorbán Angéla (szerk.): Szociológiai tanulmányok erdélyi fiatalokról*. Budapest-Kolozsvár, 2002, Akadémiai Kiadó-Scientia Kiadó.
- Mungiu-Pippidi, Alina–Ioniță, Sorin–Mândruță, Denisa: *In the Shadow Economy*. Kézirat, SOCO Project Paper No. 80., 2000.
- Pahl, Ray E.: *A Comparative Approach to the Study of the Informal Economy Paper presented at the 1987 Meeting of the American Sociological Association*. Kézirat, August, 1987.
- Péter László: Új szegények túlélési stratégiái. In *Erdélyi Társadalom I. évfolyam*, 1. p. 25–58, 2003.
- Portes, Alejandro: The Informal Economy and its Paradoxes. In *Neil J. Smelser–Richard Swedberg (szerk.): The Handbook of Economic Sociology*. Princeton–New York, 1994, Princeton University Press–N.J., Russel Sage Foundation.
- Rose, Richard: *Getting Things Done in an Anti-modern Society: Social Capital Networks in Russia Social Capital Initiative*. Working Paper No. 6, The World Bank Social Development Family Environmentally and Socially Sustainable Development Network, November, 1998.
- Sassen, Sasken: The Informal Economy. In *Mollenkopf, John. H.–Castells, Manuel (szerk.) Dual City. Restructuring New York* New York, 1992, Russell Sage Foundation.
- Semjén András–Szántó Zoltán–Tóth I. János: *Adócsalás és adóigazgatás. Mikroökonómiai modellek és empirikus elemzések a rejtett gazdaságról*. Budapest, 2001, Aula.
- Spéder Zsolt (szerk.): *A mindennapi élet ökonómiája*. Budapest, 1993, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Stănculescu, Mihaela: Households Economic Strategies between State, Market and Informal Economies. In *Neef, Răni-er–Stănculescu, Mihaela (szerk.) (é.n.) The Social Impact of Informal Economies in Eastern Europe*. p. 119-148, kézirat, Burlington, 2001, Ashgate.
- Szántó, Zoltán: *A társadalmi cselekvés mechanizmusai*. Budapest, 1995, Aula.
- Tilly, Charles–Tilly, Chris: Capitalist Work and Labour Market. In *Smelser, Neil–Swedberg, Richards (eds.): The Handbook of Economic Sociology*. p. 283-312, Princeton, 1999, Princeton University Press.
- Zinnecker, Jürgen: Gyermekkor, ifjúság és szociokulturális változások a Német Szövetségi Köztársaságban. In *Gábor Kálmán (szerk.): Civilizációs korszakváltás és ifjúság*. Szociológiai Műhely, p. 29-46, 1992.