

Hórich Balázs – Szabó Ákos – Szegő Dóra

A Grameen-modell magyarországi bevezetésének lehetőségei és buktatói ormánsági tapasztalatok tükrében

„Ez a bizalom, fiam, pénz nélküle nem hatékony.”

(Spíró György: Messiások)

2006-ban, miután a Norvég Nobel-bizottság „a szegények, különösen a nők gazdasági és társadalmi lehetőségeinek bővítéséért, úttörő mikrohitelzési munkájáért” Muhamed Yunusnak ítélte a Nobel-békedíjat, világszerte még nagyobb figyelem fordult az általa alapított Grameen Bank formabontó közgazdasági felfogással működő mikrohitelzési modelljére is. A Greeman-Bank mélyszegénységben élőknek vállalkozási ötleteik megvalósítására ad mikrohitelket, úgy, hogy a bank semmilyen biztosítékot vagy fedezetet nem követel az igénylőktől. A Greeman Banknál a becsületszó a garancia. A konvencionális bankok felfogása szerint fedezet nélkül hitelt adni örültség, mivel semmi nem garantálja a hitel visszafizetését. Ennek ellenére a Grameen Bank törlesztési rátája legalább 95 százalék. A nem törlesztő ügyfelek aránya tehát lényegesen alatta marad a legtöbb kereskedelmi bankénak. A Grameen-nél a visszafizetést nem az anyagi erőforrások, hanem az emberben lévő potenciális képességek garantálják. A hitelbírálatnál nem azt nézik, hogy a kérelmezőnek mi je van, hanem azt, hogy potenciálisan mire juthat. Míg a konvencionális bankok főleg gazdasági központokban várják, hogy ügyfeleik megkeressék őket, a betérő ügyfelek pedig általában gazdag férfiak, a Grameen Bank alkalmazottai járják a vidéket, személyesen keresik meg a potenciális klienseket, akik szegények, és többségük nő. A Grameen Bank olyan „puha” szempontokra is figyel, mint az önbecsülés, a családhoz, szülőföldhöz, közösséghez való lojalitás, az egymásért érzett felelősség és bizalom, a becsületesség. Tehát etikai és társadalmi szemlélet is jellemzi a hitelezési modellt. Ez persze korántsem jelenti azt, hogy a Grameen Bank valamiféle jótékonyági vagy segélyszervezet lenne. A konstrukció képes eltartani önmagát, és még nyereséget is termel. A Grameen-hitelek kamatlába igen magas, átlagosan évi 35 százalék, de sohasem haladhatja meg az alaptőke összegét. A kamat azért is ilyen magas, mert a konstrukció fenntartása költséges. A banknak sok alkalmazottja van, mivel azok nemcsak a hitelezés megindulásakor keresik fel az ügyfeleket, hanem heti rendszerességgel házhoz jönnek a törlesztőrészletért is.

Hogyan is működik gyakorlatban a hitelezés?

Hitelt a banktól bárki kérhet, akinek életképes vállalkozási ötlete van, a pénzt azonban csak az ötlet megvalósítására fordíthatja, és ideális esetben a törlesztőrészleteket már a megvalósult vállalkozás nyereségéből fizeti. Azonban a hitelt csak úgy kaphatja meg, ha egy ötfős csoport tagja. A csoporttagok mindegyike a bank ügyfele, de közülük először csak ketten kapják meg a hitelt, és ha ők visszafizették, akkor kapnak esélyt a többiek. Ha egyvalaki az ötletével elbukik, magával rántja a többit is, és a csoport egyik tagja sem kap évekig hitelt. Tehát a csoport tagjainak alaposan meg kell nézniük, hogy kivel vannak együtt, és mindenkinek a vállalkozási ötletét ki kell vesézniük, hogy minden buktatóra fény derüljön, és még a tervezés folyamatában közösen megoldásokat is találjanak minden eshetőségre. (Melyik banki hitelbíróknak lenne módja ilyen alaposan átvizsgálni minden ötletet?) A csoport tagjai tehát

morálisan felelősséget vállalnak egymásért, ha valamelyikük bajba kerül, akkor a többiek segítenek áthidalni a nehézségeket, mivel minden tagnak ez az elemi érdeke.

A hitelek visszafizetésének többek között a csoportnyomás a garanciája, illetve a bank bizalmának (melyet kezdetben mindenki élvezhet) elvesztésétől való félelem. Az ügyfelek ezen túl elfogadnak egy 16 pontos vállaláslistát. A 16 pontnak egy része kapcsolódik közvetlenül a hitelhez, vállalják, hogy segítenek a többi Grameen-tagon, nagyobb része azonban olyan életvezetési és higiéniai vállalásokat fogalmaz meg, mint hogy a gyerekeiket iskoláztatják, nem engedélyezik a gyerekházasságot, tisztaságot tartanak, vagy latrinát építenek a házuk mellé.

A Grameen Banknak több mint 60 országban van kirendeltsége. A hitelek döntő többségét írástudatlan parasztasszonyok kapják. A Mohamed Yunus által kitalált mikrohitelek konstrukciót már több mint 100 országban átvették. Persze a konstrukción a helyi feltételek figyelembevételével mindenhol alakítottak valamit. A bangladesi vidéki szegényparasztokra szabott feltételrendszer és vállaláslista természetesen nem ültethető át ugyanúgy a gyakorlatba Afrikában, Európában vagy Dél-Amerikában. A modell lelkét – mélyszegénységben élők számára fedezet nélküli vállalkozásindítási mikrohitelek, csoportalakítási kötelezettséggel – azonban általában megőrizték, és az esetek túlnyomó többségében sikerrel működtetik. Grameen mikrohitelek segítségével világszerte több tízmilliónyi embernek sikerült kitörnie a szegénységből.

Magyarországon több civil szervezetben, bankárban, magánszemélyben felmerült már, hogy lehet-e mérsékelni a magyarországi szegénységet mikrohitelek segítségével. Az Autonómia Alapítvány és a Mikrohitelek Rt. 2005 és 2007 között az open society institute és a UNDP támogatásával bonyolított le egy mikrohitelek programot. Békésben, Tolnában, Borodban és Szabolcsban működtek csoportok, melyek kizárólag roma tagjainak kezességét is kellett vállalniuk egymásért. A program azonban kudarcba fulladt. A finanszírozók a kihelyezett 44 millió forint felét elvesztették, az ügyfelek több mint hatvan százaléka nem fizette vissza a kölcsönt. Kudarcai ellenére az Autonómia Alapítvány várhatóan újabb hasonló projektbe kezd.

A Polgár Alapítvány a hitelezés megindítását megelőzően, 2009 első felében az ország öt különböző területéről rendelt átfogó kutatást, Budapesten a Magdolna negyedben, a Szerencsi kistérségben, Észak-Borsodban Arlón, Sajókazán és Szendrőládon, a Nyírségben a nyíregyházai Huszár-telepen, Tiszavasvárin és Nagycserkeszen, valamint a Dél-Baranyában lévő Ormánságban. A vizsgálat annak kiderítését célozta, hogy az említett területeken miből élnek a szegények, milyen megélhetési stratégiáik vannak, hogyan viszonyulnak a hitelhez, vannak-e életképes ötleteik, amelyek megvalósulása esetén képesek lennének visszafizetni a hitelt. Az Ormánságban dolgozó kutatócsoport tagjaiként a jelen írásban tett megállapításaik elsősorban a földrajzi és társadalmi perifériára szorult aprófalvas vidékre érvényesek.

A következőkben a kutatási zárótanulmányunk alapján beszámolunk ormánsági tapasztalatainkról, de ezen túl arra is kísérletet teszünk, hogy a Grameen-modell általános magyarországi megvalósításának lehetőségeire és buktatóira irányítsuk a figyelmet.

Helyzetleírás, terepbemutató

A térség története a rendszerváltásig

Az Ormánság a Dráva árterületén elterülő aprófalvas vidék, melynek ma nagyobb része Magyarországhoz, kisebb része Horvátországhoz tartozik. A Dráva szabályozása előtt lápos, mocsaras vidék volt ez, a mocsarakból kiemelkedő apró dombokon (ormokon) jöttek létre az állandóan lakott települések – a térség innen kapta a nevét. Ez a vidék önálló kulturális és önellátó gazdasági egységet alkotott. Az Ormánság lakói reformátusok voltak, de ezen belül saját szokásokat alakítottak ki.

Az Ormánság apró falvainak mocsaras határában nem voltak olyanok a viszonyok, hogy érdemes lett volna gabonát vagy kapás növényeket eladásra termelni. A parasztság élelmének kb. harmadát tudta megtermelni. Erdőkben, vadban, halban, rétekben viszont gazdag a terület, így a hiányzó részt pótolni tudták. A térség gazdaságának alapja az állattenyésztés lett. Ezen belül is kitüntetett szerep jutott a rideg sertéstartásnak. A sertéseket az ormánsági és Dráván túli horvátországi erdőben makkoltatták, majd lábon hajtották őket eladni, elsősorban Olaszországba. A lábon hajtott sertés volt az ormánsági zárt gazdaság legfontosabb kiviteli terméke. Kiviteli cikk volt még az ormánsági csikó, melyet általában a hadsereg vásárolt meg. Ezen felül nagy mennyiségben nem szállítottak a térségen kívül mást, és önellátó térség lévén behozatalra sem szorultak.

Az, hogy a térség kulturálisan sajátos és gazdaságilag többnyire önellátó volt, ugyanakkor nem jelenti azt, hogy egyéb tekintetben is elzárkózó, még kevésbé, hogy elmaradott lett volna. Ennek ékes bizonyítéka, hogy az első dunai gőzhajót a reformkorban Sellyén, az Ormánság központjában építették, s a polgármesterek a legtöbb településen állítják, hogy itt már a XVIII. században megszűnt az írástudatlanság. Sőt, már a XV. századtól vannak feljegyzések a térség kiművelt kultúrájáról, olasz egyetemekre járó fiataljairól (és latinul beszélő parasztjairól). A XVIII. századtól kezd el felbomlani a térség hagyományos kultúrája. Mária Terézia tiszta viszonyokat próbált teremteni, és meghatározta, hogy egy falu mennyi földet használhat, ehhez kapcsolódva pedig korlátozta a parasztok erdő- és vízhasználatát. Eddig – a nyugati államoktól eltérően – a parasztok szabadon használhatták az erdőket és a vizeket. Az életlehetőségek beszűkülésére az Ormánság lakói sajátos öncsonkítással, az egykézéssel reagáltak.

A huszadik században több, egymástól gyökeresen eltérő korszak váltotta egymást. Egyben azonban hasonlítottak: a következő rosszabb volt, mint az azt megelőző.

A húszas-harmincas években az ország periferiájára került a terület, a lábon hajtott sertés piacára nehezen lehetett eljutni, a Dráván túli makkoltatás szintén akadályokba ütközött. A megszokott életmódot egyre kevésbé lehetett folytatni. A regionális központok messze estek, a közlekedési infrastruktúra fejletlen volt, új utakat nehéz volt keresni. A harmincas évekre a térségben egyre tapinthatóbbá váltak az egykézés következményei is. Mind kevesebb gyerek született, s azok között is nőtt a „nehézfejűek”, a fogyatékosok aránya. A háború idején a frontra behívottakkal tovább csökkent a falvak fiatal férfi lakossága. Paradox módon viszont a térség több lakója is az elzártságnak és a közlekedési infrastruktúra hiányának köszönhetette az életét. A porrajmos idején (itt 1944 márciusa) a sáros utakon a legtöbb faluba, illetve cigánytelepre nem tudott eljutni a teherautó.

Az ötvenes évek radikális változást hozott a vidék életében. A hagyományos kultúra végképp fölszámolódott. A falvak lakóinak többségéből pécsi lakótelepi lakos lett. Többségük az uránbányában kapott munkát, kevés akadt köztük, aki később hazatért szülőfalujába, vagy

innen választott magának párt. Az ekkor is szegény Ormánság megürülő házaiba az azokat elhagyóknál még szegényebbeket telepítettek – elsősorban szabolcsi szegényparasztokat és cigányokat, illetve az Ormánság cigánytelepein élő családokat. Ők a kollektivizált mezőgazdasági üzemekben és az épülő szocialista iparban kaphattak munkát. E munkahelyek közül viszont csak a leginkább élőlomb-igényes, egészségkárosító és szaktudást nem igénylő munkahelyek települhettek erre a területre. Ennek oka, hogy a terület a határsávba esett, annak is az egyik „legveszélyesebb láncos kutya” felőli oldalára. A határsávba kilépni vagy belépni csak engedéllyel lehetett. A határsávon belül is csak a kijelölt körzetben tartózkodhatott valaki. Emellett a térség Dráva menti részét elaknásították. Mindezek következtében a kis falvak közötti, eddig élénk kapcsolatok megszűntek. A kistelepülések egymáshoz nem kapcsolódtak, csak egyenként a térség valamelyik központjához (Sellyéhez vagy Vajszlóhoz). Az aknazárat csak a hatvanas évek második felében szüntették meg, a lebontás 1965-től kezdődően három évig tartott. A Kádár-korszakban a térségben kisebb téészek működtek. Ezek termékeit részben helyben dolgozták fel (például a sellyei sajtüzemben vagy a vajszlói burgonyauzemben), ezen kívül egy sellyei vegyigyár, illetve a vajszlói Ganz-műszertechnika képezte az Ormánság iparának gerincét. Ezeken kívül a vízművek, a MÁV és a mecseki bányák voltak a térség lakói számára elérhető munkahelyek. Fontos kiegészítő keresetet jelentett a háztáji dinnyetermesztés. „Dinnyéből” épültek a térség utolsó, új („nem szocpolos”) házai, néhol teljes utcásorok. És a dinnyetermesztés volt az utolsó, ami nagy számban tudott napszámosokat felszívni. Ezzel együtt is nyugodtan mondhatjuk, hogy a szocialista kispolgárosodásnak csak lágy oldalszele érintette ezt a vidéket. Igaz ez a lakossági infrastruktúrára is. Az áram és a vezetékes víz csak jóval később éri el ezt a vidéket, mint az ország más területeit. A közlekedési infrastruktúrát három MÁV-szárnyvonal és a falvakat naponta négyszer-ötször érintő Volán buszok jelentették. A közutak kiépítése is lassan haladt – voltunk olyan (több mint 200 fős) zsáktelepülésen, ahol az egyetlen bekötőutat 1987-ben (!) látták el szilárd burkolattal. Szennyvíz, illetve gázhálózat a legtöbb településen ma sincs. Mégis, ez a korszak valóságos aranykorként él az ott lakók emlékezetében, mert ezekből a „magasságokból” indult meg a zuhanás a rendszerváltás után.

A rendszerváltás után

Munkaerőpiac

A rendszerváltás újabb gyökeres változást hozott: felszámolták a téészeket. A kárpótlásból csupán néhány „ügyesebb” ember vagy falu húzott hasznot. Ma a térség működő mezőgazdasága az ő kezükben van. De ez a mezőgazdaság csak árnyéka a húsz évvel ezelőttinek. Egy faluban egy-két olyan ember van, aki meg tud élni a gazdálkodásból, akinek elég a földje és a munkagépe. Olyan falu is van, ahol senki sem foglalkozik mezőgazdasággal. Kiemelkedően jó helyzetben van Vejti, melynek lakói meg tudták szerezni a szomszéd faluval (Hirics) közös téész földjeit. Ennek ellenére Vejti volt mezőgazdasági épületei is leginkább kisértettanyára hasonlítanak, nincs akkora gazdaság, ami ezeket hasznosítani tudta volna. A betört ablakú pajták, a rozsdás felvonók, a félig összedőlt takarmánykeverők arra utalnak, hogy a térség mezőgazdasági „mintafalujában” is jelentősen visszaesett a termelés. Vejtin kívül Drávasztárán van több gazda, aki ma is foglalkozik dinnyetermesztéssel, Zalátán egy gazda földieper-termesztéssel, Sellyén van egy nagyobb sertéstelep, és Majláthpusztán egy nagyobb marhafarm. Ezek saját családjukat tudják foglalkoztatni, mellettük legfőljebb néhány alkalmazottra telik. Mezőgazdasági idénymunkára, napszámos munkára, csemetézésre egyre kevesebb lehetőség van. A mezőgazdaság leépülése a háztájizásra is kihat. A családok erdei makk- és csigagyűjtéssel tudják a jövedelmeiket kiegészíteni. Hasonló, időszakos bevételi forrást jelent még a diópucolás, bár utóbbtól több család elesett, mert ezt a munkát csak

alkalmi munkavállalói kiskönyvvel lehet vállalni. Az alkalmi munkavállalói könyvecskét csak Sellyén lehet kiváltani, a kiváltási folyamat viszont sokak számára olyan hosszadalmas, hogy mire megszerzik a kiskönyvet, elfogy a pucolnivaló dió.

A legtöbb faluban a termékek, szolgáltatások, szívességek körforgása leállt. Enélkül pedig a hagyományos kisüzemi mezőgazdaság vagy állattartás nem nyereséges. (Például, ha egy faluban van néhány tehén, meg néhány disznó, akkor ebből több ember jó minőségű trágyával meg tudja trágyázni „ingyen” a kis földjét. Cserébe ezért adnak fuvar, kukoricát, kecsketejet, ami „ingyen” van, és segít felnevelni a jószágot stb. A szívességi láncolat megszűntének okát csak részben lehet a mezőgazdasági átalakulásban keresni, de erre még később visszatérünk.)

Az ipar szintén leépült. Jelenleg a sellyei vegyigyár (műtrágyagyártás), valamint a vajszlói Ganz-műszertechnika a működő, alkalmazottakat foglalkoztató ipari létesítmények: kb. húsz-húsz ember dolgozik ezekben az üzemekben, ami töredéke a rendszerváltást megelőző foglalkoztatottságnak. A sellyei sajtüzem, valamint a vajszlói burgonyaüzem bezárt, a Pécs környéki munkahelyek megszűntek. A vízművek szintén elbocsátotta helyi – jórészt képzetlen – alkalmazottainak egy részét. A MÁV-nál szintén megszűnt a munkahelyek többsége, miután a három szárnyvonalból kettőt felszámoltak.

A közfoglalkoztatás szív még fel embereket a térségben. Ez a kis falvakban egy polgármestert és egy falugondnokot, esetleg egy könyvtárost jelent. A településeken ezen kívül közhasznú és közcélú munka van. A legtöbb településen azonban közhasznú munkához csak a polgármester állandó emberei jutnak. A legtöbb embernek nincs reménye arra, hogy az év legalább néhány hónapjában közmunkához jusson. A közhasznú munka nem olyan jellegű, ami visszavezetné akár mentálisan is az embereket a munka világába. Általában a falu központjának és temetőjének rendezgetésében, illetve a polgármesteri hivatal előtti álldogálásban merül ki.

A „környéken” az egyetlen igazi, rendszerváltás után megjelent nagyfoglalkoztató a pécsi Elcoteq. Az Elcoteq elektronikai alkatrészeket, eszközöket gyárt. A munkaerőtől nem kérnek szakképesítést, a jelentkezőknek egy egészségügyi és készségfelmérő vizsgán kell részt venniük, ahol a jelentkezők szemét, állóképességét és kezűgyességét vizsgálják. A munka apró csavarok csavargatásából, illetve apró vezetékek rakosgatásából, összeillesztéséből áll. Az alkatrészek annyira kicsik, hogy csak egy alulról megvilágított üvegasztalon, nagyító segítségével láthatók, és csak speciális fogókkal lehet őket megfogni. Mivel ez az egyetlen olyan munkalehetőség, ami elérhető, illetve nem kell hozzá szakképesítés, már majd' mindenki próbálkozott vele az Ormánságban. Ennek a munkának előnye még, hogy bejelentik a dolgozót, fizetik utána a nyugdíjalapot és az egészségbiztosítást. Az Elcoteq-ben tizenkét órással a műszakok. Viszonylag rövid időszakonként változik, hogy valaki reggel hattól este hatig dolgozik, vagy fordítva. Ez azt jelenti, hogy egy Elcoteq-es dolgozó utazással együtt napi 15-16 órát van távol a családjától (a cég vállalta a dolgozók fuvaroztatását). Munkaidő után a dolgozók olvasni, tv-t nézni, bármilyen szemet vagy koncentrációt igénylő tevékenységet még legalább tíz óráig nem képesek végezni, emellett fejfájás és szédülés gyötri őket. Ezért a munkáért 60 és 90 ezer forint közötti nettó bért kapnak. A munkaerő-piaci helyzetet mutatja, hogy a sanyarú körülmények ellenére elvétve akad olyan család, amely egyik tagjának sincs Elcoteq-es múltja vagy jelene. Ennek ellenére a legtöbb családnál nem hallani, hogy panaszkodnának az Elcoteq-re. Inkább félnek, nehogy megszűnjön az is. A félelem nem alaptalan. A cégnél nagy a fluktuáció, de ez nem a cég dolgozóinak, hanem a menedzsment „üzleti-humánpolitikai” döntésének köszönhető. A tartós munkanélküliek foglalkoztatása után ugyanis a cég állami támogatást kap. Ezért folyamatosan arra törekszik,

hogy újabb és újabb tartós munkanélkülieket vegyen fel (mivel egész Baranyában az országos átlagot meghaladó a munkanélküliség mértéke, merítés van bőven), a támogatott időszak után pedig elbocsátja őket. Több forrás szerint a cég válasza a válságra a költségcsökkentés, termelés-visszafogás, a távoli (ormánsági) munkaerő leépítése. Ennek ellenére, ha az Elcoteq Pécsen marad és a menedzsment „üzleti-humánpolitikai” megfontolásai változatlanok maradnak, akkor hosszabb távon is érdemes számolni az Elcoteq-kel, mint ormánsági nagyfoglalkoztató jelenlétével.

Egyéb helyi munkalehetőség nagyon ritkán adódik. Egy-egy ápoló, sofőr, könyvtáros, tanító üde színfolt a térség szürke munkaerőpiacán.

Több olyan program volt az elmúlt tíz évben, amely képzéssel és a helyi lehetőségek kihasználásával próbálta enyhíteni a vidék munkaerő-piaci gondjait. Ezek azonban rendre kudarcba fulladtak. Ilyen program volt például a gyógynövénygyűjtés és -termesztés. Ehhez a programhoz azért is fűztek nagyobb reményeket, mert a környék egy része kényszerűen bio. Több hullámban, több tanfolyamon próbálták megtanítani a jelentkezőket gyógynövénytermesztésre. Ezen kívül az egyik településen volt leadóhely, ahol szabott áron átvették a megtermelt gyógynövényt. Ennek ellenére a program alig mutat életjelet. Ennek az oka az, ami általában a képzési programoknak: akik elmennek a munkaügyi központ szervezésében tanulni, azokat általában nem az motiválja, hogy a megszerzett képesítéssel a továbbiakban munkát szerezzen, hanem az, hogy a képzés alatt nyújtott minimálbér biztonságot nyújtson számára – amint ezt a munkaügyi központ vezetőjének szavai is alátámasztják: ha megkérdez egy jelentkezőt, hogy milyen képzésre akar menni, akkor erre általában az a válasz, hogy hosszúra. Nem a képzés tartalma, hanem a hossza érdekli a jelentkezőket.

(Köz-) szolgáltatások

A térségben a közszolgáltatások színvonala alacsony. A legtöbb faluban az egyetlen közintézmény a polgármesteri hivatal, melynek alapfunkciói közé tartozik a segélyek kiosztása, a közhasznú-közcélú munkások foglalkoztatása, az iskola, a közösségi épületek fenntartása, a falubusz működtetése. A falubusz szállítja iskolába a gyerekeket, felelősebb önkormányzat esetén segít a bevásárlásokban vagy a betegszállításban. Munkába viszont a falubusz nem szállít falubelieket. Szerencsés esetben van még egy könyvtár, ahol időnként összejönnek a falu fiataljai. Az imént felsorolt feladatokat az önkormányzatok egy fizetett polgármesterrel, egy fizetett falugondnokkal, néhol egy fizetett könyvtárossal, 4-5 fizetett testületi taggal látják el. Ezek bérköltége elviszi az önkormányzatok költségvetésének negyedét-felét. Mindemellett, ha bármilyen hivatalos ügyet akarnak intézni a lakosok, vagy azzal kapcsolatos információt, tanácsot szeretnének kérni, akkor ezt csak Sellyén vagy Vajszlón tehetik. Ráadásul az odajutást csak a (hétköznapi) naponta kétszer-háromszor közlekedő Volán busszal lehet megoldani. Több helyen a polgármester a falu közösségi vagyonát, szolgáltatásait a sajátjaként kezeli. Előfordul például, hogy a közhasznú munkásokat a saját földjére viszi dolgozni, vagy „önkéntesen” értékesíti a korábban pályázati úton szerzett, önkormányzati tulajdonban lévő mezőgazdasági gépeket.

A kis falvakban a hatvanas évektől kezdtek bezárni az alsó tagozatos osztályokat, iskolákat. A térségben jelenleg Sellyén, Felsőszentmártonban, Drávafokon, Csányoszrón, Bogádmintszenten, Magyaramecskén, Vajszlón és Drávasztarán van iskola. Ugyanezekben a településeken, valamint Gilvánfán működik óvoda. A többi településről a diákok vagy a

falubussz, vagy az iskolaidőhöz igazított Volán járatokkal jutnak el. Így a diákoknak a tanórákon kívül kevés lehetőségük van találkozni az iskolatársaikkal.

Közösségi közlekedés az iskolaidőhöz igazított Volán buszokon kívül kevés van. Jellemző, hogy a térség két központi települése között az utolsó járat hétköznap délután fél hat, hat óra körül indul. A vasúti szárnyvonalbezárások után jelenleg a Sellye–Szentlőrinc vonal működik, ez azonban nem sok ormánsági települést érint közvetlenül. Tovább rontja a helyzetet az utak rossz állapota, illetve az, hogy egyes települések között ma is csak földút van. Mivel egy-egy faluban nincs több 3-5 autónál, a települések lakói számára még télen is a kerékpár-közlekedés jelenti az egyetlen alternatívát. Az elzártságot fokozza, hogy nincsen működő határátkelő Horvátország felé. A Drávának ezen a szakaszán nincs híd, de nincs komp vagy működő kikötő sem.

A térségben nagyon kevés rendőr teljesít szolgálatot. A helyi lakosok igen elégedetlenek a rendőrség működésével: a falopás, az ittas biciklizetés ellen fellépnek, de a nagyobb bűncselekmények megakadályozását, a bűnösök kézre kerítését meg sem kísérlik, vagy ha igen, a kísérletnél nemigen jutnak többre.

Az áramot az E-ON szolgáltatja, mely jelenleg a térségben monopolhelyzetben van: az áram díja aránytalanul magasabb, mint Budapesten. Településenként változó, hogy hány háztartásban van vezetékes víz. Akiknél nincs, azok a közkutakat használják – találkoztunk olyan esettel is, hogy a közkútért beszedett díj jóval magasabb, mintha az erre szorulókat saját vizet fizetnének.

A településeken általában egy bolt és egy kocsmá üzemel. A kettő leginkább ugyanaz, vagy a két helyiség egybe nyílik. Időszakosan üzemelnek reggel és este, két-három órát, de nem mindennap. A boltok kínálata nagyon gyér: konzerv, parizer, tészta, rágcsalnivaló, sör, bor adja a választék nagy részét. A kenyeret legtöbb helyen előre kell rendelni. Igaz, van egy pékség, amely kocsival naponta egyszer körbejárja a falvakat.

Majdnem minden településen létezik cigány kisebbségi önkormányzat, melyek tevékenysége általában a terület megválasztásából, néha eseti segélyosztásból, illetve egy cigányból megszervezéséből áll. A kisebbségi önkormányzatoknak általában se forrásuk, se emberük nincs arra, hogy valamilyen közszolgáltatást folyamatosan képesek legyenek nyújtani.

Falusi társadalom, közösségek – és azok hiánya

A településeken hitélet nincs (se református, se más). A református egyházak gyönyörű kazettás templomai hol dűledeznek (és csak a galambok meg a kóbor kutyák látogatják), hol tíznél kevesebb hívő számára tartanak bennük havonta egy istentiszteletet. A katolikus egyház és a kisegyházak elvételre vannak jelen a térségben. Az összes interjúalanyunk között mindössze két személy volt, aki két különböző kisegyházhoz tartozott, de hitéleti közösség sehol sincs.

Az elmúlt században tapasztalt folyamatos népességcsere, az egyre romló életszínvonal szétzilálta a helyi települések társadalmát. Közösségi élet jeleit ritkán tapasztaltuk, a falvakban nem működik néptáncsoport, nincs gazdakör, színjátszó kör, faluszépítő egyesület – semmi, ahol a falvak lakosai szabadidejükben együtt tudnának lenni. Az embereket egymáshoz kapcsoló szívességi hálózatok rendszere már nem létezik. Az egyes nukleáris

családok egymás mellett, atomizálva élnek. Még a szomszédolás, kártyázás, de még a közös ivás sem igazán dívik.

A fenti megállapítás cigányokra, nem cigányokra egyaránt igaz. A térségben a cigányok és nem cigányok között semmi különbség nincs sem életmódban, sem lakóhelyben, sem foglalkoztatásban, sem nyelvhasználatban, sem pedig öltözködésben. Területi szegregációt a településeken belül nem tapasztaltunk – a települések között inkább. Egy-egy településen az emberek nem is igen tartják számon a többiek származását. Párválasztásnál nincs jelentősége annak, hogy valaki cigány vagy sem. Sok a vegyes házasság, kevés olyan családot lehet találni, amelynek ne lenne cigány és nem cigány származású tagja is. Az persze más kérdés, ki, mikor, milyen körülmények között vallja magát vagy másokat cigány származásúnak: a segélyek kiosztásánál, a kisebbségi önkormányzat megválasztásánál pro és kontra változnak a cigány identitást vállalók arányai.

A kutatásban részt vevő települések képe igen homogén: többnyire régi, rossz állapotú parasztházak és újonnan épült, de szerényen kivitelezett szocpolos házak váltják egymást. Ebből az összképből a jórészt csak idény jelleggel beköltözött holland családok felújított házai, illetve egy-két gipszoroszlános, gipsztukkós épület emelkedik ki. Utóbbiak lakói a helybeliek szerint főként uzsorából, prostitúcióból és más bűncselekményekből élő családok. Az Ormánságban is jellemző, hogy a polgármester egyben a falu egyik leggazdagabb embere, aki jellemzően jól működő mezőgazdasági vállalkozást visz.

A célcsoport

A kutatás ideje alatt több alkalommal utaztunk el az Ormánságba. Első ízben települési és intézményi vezetőkkel interjúztunk. Második körben a célcsoporthoz tartozó személyekkel készítettünk életútinterjúkat (10 interjú készült intézményi vezetőkkel, és 30 a célcsoport tagjaival). Az ezt követő alkalommal az életútinterjúk alanyaival ismertettük a Grameen-modellt, és akinek tetszett, azt megkértük, hogy próbáljon kigondolni vállalkozási ötletet, próbáljon képzeletben olyan csoportot összerakni, melyben szívesen lenne tag. A részletek átgondolását egy kérdéssor segítette. Az ötlet kidolgozása során figyelembe kellett venni, hogy a bank (képzelt modellünkben) évi húsz százalékos kamattal dolgozik, viszont a csoportok számára biztosít egy külső segítő mentort. A képzeletbeli modellben ha egy csoporttag kudarcot vall, nem bukik vele automatikusan a többi csoporttag is. Első körben a kiseső tag helyére kellett új csoporttagot szervezniük, ha ez nem sikerült, akkor viszont a többi csoporttag hitelezése is abbamaradt. A képzelt csoportokban a hitelezés lépcsőzetes volt, azaz a csoport második tagja csak akkor kapta meg a hitelt, ha az első a törlesztéseket már megkezdte. Egy hét, tíz nap után látogattuk meg újra az interjúalanyokat, hogy végigbeszéljük a kigondolt ötleteket. Majd buzdítottuk az érdeklődőket, hogy jöjjenek el egy következő időpontban tartandó fókuszcsoporthoz beszélgetésre, ahol egymás ötleteit közösen meg tudják-tudjuk tárgyalni. (Mint később látni fogjuk, a fókuszcsoporthoz friss résztvevők is megjelentek.)

Célcsoportunkat az Ormánság falvainak mélyszegénységben élő rétege alkotta. Nem definiáltunk előzetesen olyan kritériumokat, amelyek alapján valakit mélyszegénynek tekintünk; a Grameen-modellben leírt dimenziók (lakáskörülmények, berendezés, higiéniai feltételek, iskolai végzettség, gyerekek iskolába járatása, ruházkodás, jövedelemforrások, munkaerő-piaci történet, eladósodottság, megtakarítások) mentén próbáltuk meghatározni a szegénység mértékét. A háztartásokban járva, az emberekkel beszélgetve egyértelműnek

tűnik, hogy a sellyei kistérség aprófalvaiban a lakosság nagy része mélyszegénységben él. Több olyan családban is jártunk, ahol jelenleg az egyik, vagy mindkét családfőnek van munkaviszonya, mégis úgy éreztük, hogy a munkaviszony bizonytalansága, az életkörülmények és az egyéb dimenziók alapján kimeríti a mélyszegénység kritériumait. Kivételek persze vannak, a figyelmet csak arra kívánjuk felhívni, hogy több esetben a foglalkoztatottság tényét nem érdemes kizáró okként kezelni.

A származást tekintve cigány és magyar paraszti családokban jártunk. A cigány, a vegyes és a nem cigány családok életmódja, megélhetési stratégiái, lakáskörülményei között nem tapasztaltunk jelentős különbségeket. Sőt, már a szülők és nagyszülők szintjén, a gyerekkorról való beszédben, a családi milió leírásában is inkább az egymáshoz való hasonlóság volt szembeűnő. Ez abból adódhat, hogy a térségben több generációra visszanyűlik a szegénység kultúrája: már a nagyszűlőkre és a szűlőkre is a kényszerpályák jellemzők. Kénytelenek voltak szakítani a családi hagyományokkal, a paraszti családok a téésben, a kézműves, kisiparos családok hagyományos mesterségeik folytatása helyett főleg betanított munkásként, segédmunkásként dolgoztak. Talán ennek a közeledésnek a következménye, hogy sok vegyes házasságot találunk, tapasztalataink szerint a második, harmadik házasságok, család-újraalapítások esetében különösen magas a vegyes házasságok aránya.

A családok jövedelmének alapját általában az alapvető szociális juttatások képezik: a rendszeres szociális segély (a családtagok bevételei alapján, családonként változó összeg: a fogyasztási egységre jutó maximális jövedelem és az összes családi jövedelem különbözete – kb. 25 000–56 000 Ft); az álláskereső támogatás (kb. 52 000 Ft), a családi pótlék (gyerekenként, gyerek számtól, egészségi állapottól függően 12 000–17 000 Ft) és a gyes (kb. 28 500 Ft). Esetenként ehhez anyasági támogatás, lakásfenntartási támogatás és rendszeres gyermekvédelmi támogatás járul.

Közhasznú és közcélú munkából származó jövedelem csak a családok egy részében járul hozzá a havi bevételhez. Az önkormányzatokra jellemző, hogy ugyanazt a néhány embert foglalkoztatják közhasznú munkásként. A legszegényebbek számára alkalmi bevételt jelent még a tavaszi csigagyűjtés (60-70 forintot fizetnek kilójáért), vagy az őszi makkozás (a kocsányos tölgy makkjáért kilónként 60-140 Ft-ot, a vörös tölgyéért 20-30 Ft-ot lehet kapni) és a téli-tavaszi agancsozás. (Kolompár cigányok járják a falvakat, a szarvasagancsok darabjáért 3000-8000 forintot adnak.) A nyári hónapokban havi 20-30 ezer forintot lehet összeszedni gyógynövénygyűjtéssel, bodzaszedéssel, gombázással. Napszámos munkákra, csemetézésre a nyári hónapokban van lehetőség, igaz, egyre kevesebb. Ha sikerűl napszámot találni, az egy nap 3-5 ezer forint plusz bevételt jelent. Bár kiskönyve majdnem mindenkinek van, változó, hogy kerül-e pecsét a könyvbe vagy sem.

A térség családjaiban elenyésző az aktív keresők száma, egy-egy falu szintjén 3-4 főt találunk, aki „stabil” munkaviszonnyal rendelkezik: ők rendszerint a pécsi Elcoteq-nél, az erdészetben vagy az építőiparban dolgoznak. A munkaviszonyokból származó bevételek összege széles skálán mozog, van, aki napi hat órában havi nettó 45 000 Ft-ért portás a vajszlói általános iskolában, és van, aki 120 000 Ft-ért sorvezető, gépkezelő az Elcoteq-nél.

Összességében azt mondhatjuk, hogy egy átlagos, hattagú, mélyszegénységben élő ormánsági család teljes havi bevétele kb. 150 000-180 000 Ft.

A családok többsége több irányba is eladósodott. Törlesztik a rendszerint többféle, OTP-, lakás-, Provident-hiteletet. A hitelek legtöbbször beiskolázásra, illetve tél végén élelmiszerre,

tüzelőre, valamint a magas villanyszámlák (és végszámlák) kifizetésére kellene. Az uzsora általában csak ezek után jön. Az adósok száma tél végén és őszi elején szokott megugrani. A családok könnyen kerülnek adósságcspadába, melyből nagyon nehéz kitörniük. Jellemzően kishitelekkel (10-30 ezer Ft) kezdenek, ami a törlesztés hektikussága és az ügynök vagy a kölcsönző „rámenősségének” függvényében hamar eléri a több százezer forintos értéket.

A közüzemi költségek közül a villanyszámla jelenti a legnagyobb problémát: az E-ON magas kilowatt árakkal szolgáltat, egy átlagos, kétszobás házban élő, négygyerekes család villanyszámlája havi 10-15 ezer forint. Havi szinten két-két és fél köbméter fát tüzelnek el. Egy köbméter tűzifa ára 8-15 ezer forint, erre az összegre rá kell számolni még a fuvar díját is (7-9 ezer Ft). Változó, hogy a településhez közel eső erdőszet mennyiben biztosít fát a helyieknek: általában igaz, ha kapnak is fát, akkor az a téli hónapok beköszöntekor már elfogy.

A háztartások bevételeik nagy részét élelmiszerre költik. Jellemző, hogy havi bevásárlásokat tartanak a pécsi Tescóban, ahol alkalmanként 40-50 ezer Ft-ot költenek. Ekkor veszik meg az alapélelmiszereket, vegyi árukat, de sok helyen a húst és zöldséget (!) is. A helyi kisboltot általában ritkán használják, de „vonzerő”, hogy ott általában van hitel. Ruházkodásra egy évben csak egy-két alkalommal költenek. Jelentős kiadással jár, ha a gyerek középiskolában tanul: bérletet, gyakrabban és jobb ruhát kell vásárolni, uzsonna és zsebpénz is kell.

Az interjúalanyok lakókörülményei a saját életutak során nem változtak jelentősen. Az életszínvonal emelkedését azért jelzi, hogy míg a gyerekkorukból döngölt padlós, közkutas, udvari vécés vályogházakra emlékeznek, addig az elmúlt 10-20 évben elterjedt a vezetékes víz. Mára csak a legszegényebb családokat jellemzi a kútra járás, az apró vályogházak egy részében van vécé és vezetékes víz. Településenként változó, hogy hány háztartásban van fürdőszoba (a fürdőszobás lakások aránya egyharmad-kétharmad között mozog). Egy átlagos ház két szobából, konyhából, fürdőszobából áll, kb. 60-70 négyzetméter összterületen (a nem szocpolos házak ennél kisebbek). A házak nagy része kisebb-nagyobb felújításra, festésre, nyílászárócsere szorul.

A lakások berendezése általában szegényes. Egy-két gyerek rendszerint közös ágyban alszik, a kicsik a szülőkkel alszanak együtt. A szegényebb családoknál vaskályhával, a jobb helyzetűeknél cserépkályhával fűtenek. A legszegényebbeknél fűrészpórral fűtött olajshordóval is találkoztunk. A jobb helyzetben lévő családoknál megtalálhatók az alapvető háztartási gépek: kávéfőző, mikrohullámú sütő, fritőz, hűtő, tévé. Érdekesség, hogy a felkeresett háztartások kb. egyharmada rendelkezik számítógéppel és internet-kapcsolattal. Az internet használatát rendszerint autodidakta módon, maguk sajátították el, kreatívan, ügyesen boldogulnak a világhálón. Bizonyos ügyeket az interneten keresztül intéznek. A legszegényebb családoknál azonban szinte csak egy-két ágy, egy asztal és egy kályha képezi a ház berendezését.

Az iskolai végzettség a szülők generációjában jellemzően a nyolc vagy annál kevesebb osztály. Interjúalanyaink jelentős része elkezdett valamilyen szakmát, de családi kényszerek miatt nem végezte el (ő lett a családfenntartó, vagy családot alapított). A nőkre jellemzőbb a derékba tört iskolaút, a férfiak körében nagyobb a szakmunkásképzőt vagy szakiskolát végzettek aránya. A térségre jellemző, hogy azok a családok, ahol az egyik vagy mindkét családfenntartó szakmunkás végzettségű, nincsenek jobb helyzetben, mint a nyolc általánost végzettek: rendszerint nem tudnak elhelyezkedni a képzésüknek megfelelő munkakörben,

segélyből és alkalmi munkákból élnek, vagy ugyanolyan, betanított szalagmunkát végeznek, mint kevésbé iskolázott társaik.

A munkatapasztalatokat nézve általános az alacsony státuszú, minimálbérért vagy ahhoz közelítő összegért végzett munka, mely a szakmunkások esetében is ritkán jelent a szakmában való elhelyezkedést. A munkatapasztalat a téeszben, gazdáknál, erdészetben, esetleg gyárban, üzemben végzett, betanított-, illetve segédmunkából áll. A jövővel kapcsolatosan nem igazán táplálnak reményeket. Úgy látják, ez a térség teljesen el fog sorvadni, nincs az a vállalkozó, aki itt gyökeret verne. A remények szintjén rendszerint egy stabil, hosszú távú alkalmazotti munkára vágnak. Bizalmatlanok, óvatosak és kételkedők az önálló vállalkozással szemben.

Interjúalanyaink életútjára általánosságban jellemző, hogy a kistérségben születtek, vagy gyerekkoruk óta itt élnek, jellegükben hasonló, néhány száz fős kistelepüléseken. A kistérségen belül azonban gyakori a költözés, egy életúton belül két-három lakóhelyváltás jellemző, rendszerint a párválasztások vagy a megváltozott családi helyzet következtében (válás, családtag ápolása stb.). A helyiek családtörténeti ismeretei sokszor csak az általuk megélt időszakra terjednek ki, ritkán van információjuk a nagyszülők életkörülményeiről, sőt, sokszor még a szülőkéről sincs elegendő ismeret. Annyi mégis kiderül, hogy a nagyszülők generációja leginkább a mezőgazdaságból élt, napszámosként dolgoztak a helyi vagy egy közeli téeszben, esetleg kubikosok voltak – azaz alapvetően bérmunkából, kiegészítő munkából éltek. A szülők generációjában is meghatározó volt a téesz, de emellé került a háztáji állattartás, kosárfonás, növénytermesztés. A nagycsaládban megjelentek a maszekolók: kőművesek, tehénfejők, disznótartók, uborkázók, dinnyézők.

A férfiak huszonegynéhány évesen házasodnak, a lányok kicsit korábban. Egy harmincas éveik közepén járó házaspárnak van négy-öt gyereke, a legfiatalabb három-négy, a legidősebb tizenéves. Az elvált, majd mással ismét összebútorozott családoknál a gyerekszám magasabb. Míg a szülők generációjában viszonylag gyakori volt, hogy leendő férjükkel 12-16 éves korukban kerültek össze a lányok, illetve születték meg az első gyereket, ez a mai fiataloknál már négy-öt évvel később történik.

A közelmúlthoz képest alapvető változás történt a háztáji földművelés és állattartás terén. Ezt maguk az alanyok is változásként élik meg, sokszor kérdés nélkül, maguk említik. A saját célra történő állattartás, zöldség- és gyümölcsstermesztés általánosan jellemző volt a szülők generációjára, és az alanyok saját életútjában is jelen volt, azonban a közelmúltban a legtöbb háztartásban megszűnt. Ennek hátterében részben az életmód megváltozása áll: az alanyok jelentős részének életében munkanélküli, otthon töltött időszakok váltakoznak olyan, több hónapos időszakokkal, amikor a nap nagy részét kitöltő munkaviszonyuk miatt nem képesek elvégezni az állatok körüli feladatokat. A ház körüli veteményest, gyümölcsöst pedig a legtöbb helyen azért számolták fel, mert a termést az alanyok elmondása szerint a falubeliek ellopják. Ennek ellenére a porták kb. felénél említették, hogy egy kis konyhakertet a mai napig is művelnek: paradicsommal, paprikával, babbal, répával, tökkel. A régi parasztházak nagy része kb. egynegyed holdnyi földterülettel rendelkezik, melyhez rendszerint használaton kívüli ólak, istállók, esetleg góré is tartozik. A legszegényebb családokban ezeket a gazdasági épületeket már felszámolták, szorult helyzetben a téglák ára is segített (volt, ahol a téglák árából fizették ki a lakást). De ahol jelen van ez az alapvető, ház körüli infrastruktúra, ott kalkulálnak is vele: úgy tekintenek rá, mint ami átmenetileg üresen áll, de bármikor újra használható.

Pozitívum, hogy a szegénység és elhagyatottság ellenére interjúalanyaink többsége mentálisan jó állapotban van. Rendezett életmódot folytatnak, takarítják a lakásaikat, tisztálkodnak, nem bűnözők, képesek dolgozni. Egyszóval nem adták még meg magukat. Szerintünk ez az egyik legfontosabb pont, amire a program építhet.

Családtípusok

Interjúalanyainkat több szempont szerint csoportosíthatjuk. Különbözők a családmodellek, a megélhetési stratégiák, és különbözőek a gyökerek, hagyományok. Természetesen nem állítjuk, hogy az alábbi tipológia mentén a vizsgált települések összes családját besorolhatjuk. Különböző társadalmi devianciák (pl. bűnözés, alkoholizmus), akkut mentális és egészségügyi problémák e térség lakóit is sújtják, de kutatásunk alkalmával elsősorban a törekvő, rendezett körülmények között élő, ám szegény családokat kerestük.

Életkezdők

A családmodellek első típusát a húszas éveik elején járó, egy-kétgyerekes, vagy a gyerekvállalás előtt álló házaspárok, egyedülállók képviselik. Ők rendszerint különösen szegényes körülmények között élnek, hosszú lejáratú hitelre vett ingatlanban. A „nagy családban” – szüleik, testvéreik háztartásaiban is – sok, jórészt kiskorú gyerek él, ezért családi támogató hálózattal nem rendelkeznek, vagy a családi támogatás nem igazán jelent számottevő anyagi segítséget. A fiatal felnőttekre jellemző, hogy hamar saját otthonba költöznek. Több esetben tapasztaltuk, hogy új otthon ugyan a kistérségen belül, a szülőfaluhoz hasonló helyzetű településen választanak, mégis elhagyják mindkettőjük szülőfaluját. A költözésben meghatározó szempont, hogy minél közelebb kerüljenek Pécshez. Ezt a vágyat azonban ritkán sikerül kielégíteni. Egy Pécshez közeli és az Ormánság szívében lévő ház értéke közötti különbség akár ötszörös is lehet. A családtól távol költözést általában anyagi megfontolásokkal indokolják, vagy a véletlennek tudják be. Az újdonsült, nehezen fenntartott saját egzisztenciák azonban ugyanazokon a kényszerpályákon mozognak, mint a nagy családban, a családi mintákhoz hasonlóan szociális segélyre, családi pótlékra és alkalmi munkára épülnek. Erre a családtípusra sokféle, magas összegű hiteltartozás jellemző: OTP-hitelektől, Provident-típusú hitelektől és uzsorahitelektől függenek egyszerre.

Az „életkezdők” csoportjában az átlagosnál nagyobb arányban van az egyik vagy mindkét családfenntartónak munkaviszonya. A bejelentett, fix jövedelmet hozó munkaviszonyoknak két típusa van. Az egyik esetben a munkavállaló évek óta dolgozik ugyanazon a helyen, kezdeti pozíciójához képest előrelépett, egyre többet keres, tud valamit, ami megkülönbözteti az egyszerű betanított munkástól. Ezek az emberek a stabil munkaviszonyra alapozzák megélhetési stratégiájukat. Az ilyen típusú munkával megkereshető jövedelem nagyon változó, a minimálbértől a nettó 120 ezer forintos összegig terjed. A másik típus esetében azonban a munkaviszony nem jelent nagyobb biztonságot, mint a napról napra végzett alkalmi munkák (ilyen például az Elcoteq-es munka). Folyamatosan fenyeget az elbocsátás veszélye, ami a már jelzett munkaerő-gazdálkodási gyakorlatból ered. Ezek a munkaviszonyok anyagi szempontból sem hoznak sokkal többet a konyhára, mint a szociális segélyre, családi pótlékra és alkalmi munkákra alapozott megélhetés. Ráadásul a munka – a távolságból adódóan – napi 12-15 órás elfoglaltságot jelent, ezáltal nem teszi lehetővé a saját célra való állattartást vagy veteményest és az egyéb, ház körüli munkák elvégzését. Meglátásunk szerint sok szempontból még lehetetlenebb és kiszolgáltatottabb életkörülményeket teremt, mint a munkanélküliség. A helyi kényszerpályák és szűkre szabott lehetőségek terében számunkra irracionális döntésnek tűnik ez a megélhetési stratégia.

Felmerül a kérdés: miért választja mégis sok család ezt az utat. A választ talán a munkavállalás tudatában, az élet rendszeresebb mederbe terelésében, vagy annak reményében kereshetjük, hogy ebből a típusú munkaviszonyból nyílik lehetőség a stabilabb, megbecsültebb pozíció megszerzésére. A gazdasági válság következtében az elmúlt néhány hónapban a munkavállalás e két típusa közötti különbségek elmosódtak. Az évek óta egy helyen dolgozó, esetleg szakképesítést is kitanult munkavállalókat is tömegesen bocsátják el. Az Elcoteq-ben dolgozó interjúalanyaink tíz tizenöt százaléka dolgozik évek óta azonos pozícióban, és váltak munkanélkülivé az elmúlt hetekben.

Az első családmódel fiatal családfői jellemzően a második típusba tartoznak: ugyan munkavállalásra törekzenek, de kiszolgáltatott és instabil munkaviszonyok jellemzik őket. Amikor éppen nem dolgoznak, akkor OKJ-s tanfolyamokra járnak, melyek kapcsán nem táplálnak illúziókat. Általában reménytelennek tartják, hogy a tanfolyamok elvégzése után munkát találjanak, sokuk a tanfolyam ideje alatt fizetett minimálbér miatt választják a képzést, így „legalább történik valami”. Körükben elterjedtek, és időszakos kiegészítő jövedelemforrást nyújtanak az olyan idénymunkák, mint a már említett makkozás, csigagyűjtés és agancsozás.

Stabil, bejáratott családok

A családok második típusában harmincas szülőkről beszélhetünk, 3-4 gyerekkel. A legidősebb gyerekek tizenévesek, vagy már nagykorúak, a legfiatalabbak óvodás vagy kisiskolás korúak. A felnőtt gyerekek egyes esetekben már családot alapítottak, külön portára költöztek; a tizenéves lányok otthon segítenek a kisgyerekek körül. Ezekre a családokra a legjellemzőbb, hogy a családfő stabil megélhetést kínál, állandó munkaviszonyban volt az elmúlt években. Múltjukban többször is előkerült, hogy az apa korábban néhány évig ingázott, leginkább Pesten vállalt hosszú távú munkát: piacozott, vagy szakképesítésének megfelelő munkakörben dolgozott, munkásszálláson lakott, havonta-kéthavonta járt haza. Ebben az időszakban sikerült pénzt megtakarítani, az adósságokat rendezni, és valamelyest stabilabb alapokra helyezni a család életét. A kistérségtől távol végzett munkához azonban minden családban a kiszolgáltatottság, a kockázat, a veszély képzetei kapcsolódnak. A viszonylagos stabilitás és magasabb egzisztencia a család tárgyi környezetében is megjelenik: ők azok, akiknek van autójuk – öreg Lada vagy Suzuki –, és alapvető háztartási gépeik: mikró, fritőz, elektromos kávégép, hűtő, tévé. A háztartási cikkeket rendszerint Provident-hitelre veszik. Ezekre a családokra inkább az alacsonyabb összegű, apró hitelek jellemzőek. Ritka, de van közöttük olyan is, aki a rossz tapasztalatok nyomán megfogadta, hogy távol tartja magát minden típusú hiteltől. Ezekre a stabilabb és tartósabb helyi kötődésekkel rendelkező családokra jellemző az is, hogy kiegészítő jövedelemként végeznek valami olyan tevékenységet, amely közösségi kötelekeken alapul: AVON-oznak, ruháznak, vagy házi keltetőgépben csibéket keltetnek és adnak el a falubelieknek.

Új családok

Ebben a családtípusban az egyik fél rendszerint idősebb, a második vagy harmadik házasságában él. Változó, hogy melyik fél rendelkezik családi előtörténettel: találkoztunk olyan, hatgyerekes anyával, akit négygyerekes anyaként jelenlegi férje szakított el bántalmazó férjétől, egy másik esetben elvált, negyvenes családapa három felnőtt gyerekkel vett el huszonkét éves lányt. Az idősebbekre – nőkre, férfiakra egyaránt – jellemző, hogy új háztartásukba az előző házasságukból született gyerekeket hoznak. Ezekben a családokban a legtöbb a gyerek. Az idősebb fél jelentős élet- és munkatapasztalattal rendelkezik, a

kényszerek és rendelkezésre álló lehetőségek terében rutinosabban boldogul, ami enyhíti a család kiszolgáltatottságát. Mivel jellemzően sok kiskorú gyermeket nevelnek, csak az egyik családfő munkaképes. A válság előtt ezeknél a családoknál is megjelent a biztos, hosszú távú munkahely.

Csonka családok

A családok további típusát jelentik a csonka családok, ahol rendszerint az anya, ritkábban az apa neveli egyedül gyermekeit. Az egyedül maradás háttérben rendszerint válás vagy haláleset áll, de akadt olyan, rendezetlen háttérű család is, ahol az apa börtönbüntetését tölti. Ezek a családok vannak a legnehezebb helyzetben. Ők homogén megélhetési stratégiára kényszerülnek, kevésbé tudják kombinálni a különböző, egyaránt bizonytalan megélhetési lehetőségeket: az alkalmi munkát a segélyekkel és a rendszeres munkavisztonnyal. A rendszeres munkavállalás csak akkor jöhet szóba, ha a gyerekek felnőttek, vagy van olyan korú gyerek, akire a kisebbeket rá lehet bízni. Találunk olyan csonka családot is, ahol nem az anya vagy az apa, hanem a legidősebb gyerek az egyetlen aktív kereső. Ezeknél a családoknál még nagyobb jelentősége van a kiegészítő, idényjellegű jövedelemforrásoknak.

Reményvesztett családok

Ezek a családok nem igazán definiálhatók a felvázolt családéletút dimenzió mentén. A családéletút szempontjából különböző háttérű családok egyaránt beletartoznak ebbe a csoportba. Ők azok, akik beletörődtek a nélkülözésbe és a munkalehetőségek teljes hiányába. A szociális juttatásokon kívül szinte semmilyen jövedelemforrással nem rendelkeznek, általában otthon ülnek, ritkán végeznek alkalmi munkát.

A projektötlet fogadtatása

Harmadik ormánsági látogatásunk során ismertettük interjúalanyainkkal a Grameen-modell lényegét. Legtöbb helyen szívesen láttak minket, sőt, volt, hogy meglepődtek „gyors” visszatérésünkön: korábbi tapasztalataik nem azt mutatták, hogy ha valaki érdeklődik irántuk, az valamilyen segítséggel vissza is megy hozzájuk.

Az interjúalanyok egy részénél már az első körben szóba jöttek esetleges vállalkozási terveik. Ezek a tervek akkor, és természetesen visszatértünk első fázisában nem voltak kiforrottak. Általában igaz, hogy a helybéliiek azokban a témákban, ötletekben gondolkodnak, amiket maguk körül látnak: mezőgazdasági és erdőgazdasági tevékenységekben (állattartás, zöldségtermesztés, fafeldolgozás). Korábban sokuk végzett valamiféle östermelői tevékenységet, de a megfelelő felszerelés hiánya, a kezdőtőke bizonytalansága vagy a számukra kiszámíthatatlanul ingadozó árfolyamok elvette a kedvüket a további tervek szövögetésétől. Jellemzően háztáji gazdálkodást folytattak, ritkaság számba ment, ha valakinek a terményből, állatból jutott eladásra is. Több településen – a korábban jelzett okok miatt (szétesett közösség, gyakori lopások, szegénység) – a szociális földprogramok egyéni kudarccal zárultak: a tyúkokat ellopták, vagy megették.

A projektet nem mindenhol fogadták jól. Jellemző indokuk nem is az egyéni motiváltság hiánya, azaz nem az, hogy nem akarnak egyről a kettőre jutni, hanem a vállalkozói léttel szembeni bizalmatlanság, a közösség hiánya, félelem a lopásoktól, vagy az, hogy kevésbé

ismerik a piacokat A későbbiekben részletesen kitérünk arra, hogy a csoportképzés és az indulótöke hitelformája sokakat visszarettent a programban való részvételtől.

Több helyütt a jelenlegi szociális ellátás, kiegészülve a családi pótlékokkal és az esetenként kapott „egyéni” juttatásokkal (például rendszeres gyermekvédelmi támogatás, lakásfenntartási támogatás) elég biztonságot ad ahhoz, hogy ne „haljanak éhen”, ne éhezzenek. Persze ezekből a bevételekből nem jönnek ki, rendszeresen hitelfelvételre szorulnak. „*Ez a pénz arra nem elég, hogy egyszer jóllakjunk, de arra igen, hogy nem halunk éhen.*” Mint említettük, nyáron könnyebb a megélhetés, mert a feketén vagy legálisan végzett napszám, az erdei termények gyűjtögetése vagy éppen a veteményes hozadéka kis tételekben is sokat segít rajtuk. Ugyanakkor ezzel együtt is igaz, hogy a szociális ellátórendszer be is zárja a helybéliek gondolkodását: nem ösztönzi őket arra, hogy (az akár nagy haszonnal járó) bizonytalanért feladják a kevés biztosat – helyzetükben ez a racionális döntés.

Számolni kell azzal is, hogy a helybéliek pontosan tudják: egy vállalkozás sikeressége még a legjobban kidolgozott tervek mellett is esetleges, kiszámíthatatlan. Emiatt nemcsak a szociális háló fenntartása, vagy fokozatos leépülése jelenthet gondot, hanem egy eseti alkalmazás reménye is. Bár a körülményeket tekintve ez nem általános, de ha valaki kap – akár fekete-, akár legális – munkát, a vállalkozási tevékenység vagy annak elindítása háttérbe szorul.

Több helyütt tapasztaltuk a hitellel szembeni idegenkedést. Mindez egyrészt a korábbi hitelfelvelethez kötődő rossz tapasztalatokra vezetető vissza. Kevés akadt, aki a felvett hitelt rendben visszafizette volna, így a helybéliek többsége ma már BAR-listán van. Másrészt pár családnál kitapintható volt az a gondolkodás is, hogy majd ők összekapargatják azt a szükséges tőkét, ami egy földhasználat felhúzásához kell, a hitelezéssel és a bizonytalan felhalmozással akkor is racionálisabb, ha így „jövedelemtermelő” tevékenységet csak egy-két múlva tudnak elindítani. Jó néhány család nemcsak a Provident-nél, vagy az uzsorásnál adósodott el, hanem amikor volt rendszeres jövedelmük, igénybe vettek OTP-hitelt is (a klasszikus folyószámlahitel formájában) – ez azért arra is rámutat, hogy ha érzik rendszeres bevételeiket, ha tudják, hogy ki lehet gazdálkodni, akkor bátrabban fordulnak hitelfelvételhez.

Vállalkozási ötletek

Mint jeleztük, az ötletek közt főleg mezőgazdasággal, erdőgazdálkodással kapcsolatos tevékenységek merültek fel. Ez nem jelent kizárólagosságot, de még látszólag életképtelenséget sem. Nézzük először, hogy milyen mezőgazdasági ötletek jártak a helybéliek fejében!

Állattartás

Mint korábban már volt róla szó, helyben főleg sertéseket és baromfit, de előfordul, hogy lovakat, juhokat, marhákat tartanak. A legtöbb ötlet a sertések körül forgott, melyhez két fő tevékenység jött szóba: a göbész és a hízlalás.

A *göbész* a kocadisznók tartását és a kismalacok fialtatását, értékesítését jelenti. A vállalkozás pár göbével (kocákkal) indul (a számításokban jellemzően 5-6 göbe szerepel). Volt olyan elképzelés, hogy a göbéknek való kismalacokat maguk nevelik fel, volt olyan, hogy „kész” göbét vásárolnak és volt olyan, hogy már berakott, megtermékenyített göbékkel indul a vállalkozás. A kismalacok megszületéséig három hónap három hét és három nap kell

hogy elteljen, ez után pár hetes pihenővel újraindulhat a ciklus. A kismalacokat 6 hetes korukban lehet eladni, választási malacként (súlyuk kb. 10-15 kiló). A nehézség ebben az esetben az, hogy az ellésig jó minőségű takarmányt kell biztosítani a göbéknek, illetve ellés után a malacoknak, valamint vigyázni kell arra, hogy megfelelő időben, megfelelő körülmények között történjen az elválasztás. Egy göbe egy ellési ciklusban változó mennyiségű malacot hoz, a beszámolók alapján 6-12 malaccal érdemes számolni. A malacok piaca helyben biztosított, minimum 10 ezer forintért értékesíthetők (az általunk hallott maximum ár 18 ezer forint volt). A takarmány ára borsos (4-5 ezer Ft/mázsa), de többen „magánúton” (ismeretséggel) húzni tudnak a költségeken. Felmerült, hogy a takarmány egy részét maguk teremtsék elő, de ezt a bérelhető földek alacsony száma, annak ára, a vetés, gondozás, betakarítás költségei, valamint a magas vadkár nem biztos, hogy rentábilissá teszi. Változó, hogy a vállalkozás indításakor mennyire kell feljavítani az egyes portákhoz tartozó felszerelést (ólakat, futtatót, világítást, fűtést), valamint az is, mennyit kell költeni állatorvosra (van, aki maga adja be a szérumokat, van, aki mindenhez orvost hív). Egy évben egy-három ellési ciklust lehet lebonyolítani – attól függően, hogy saját nevelésű göbével vagy már berakott göbével indulnak. Az ötletek kidolgozásakor jellemző volt, hogy előre is gondolkodtak a résztvevők: nem minden malacot adnának el, van, amit saját fogyasztásra, van, amit állománygyarapításra raknának félre.

A lehetséges tervek egy része *hízók tartására* irányult. Ebben az elképzelésben általános volt, hogy a vállalkozás elején szerződnek a pécsi, kaposvári vágóhíddal. A vágóhidak biztosítják a tápot és a takarmányt, a helybéliekre csak a megfelelőfajta sertés megvásárlása és a tartás költségei, fáradalmai hárulnak. Ez utóbbi könnyebb, mint a göbézés, mert nem igényel egész napos gondoskodást. A gazdálkodás kockázata csak a kapott takarmány minőségében és mennyiségében, illetve a bizonytalan felvásárlási árakban rejlik (ez a tevékenység a 90 előtti klasszikus háztájtól tulajdonképpen csak a bizonytalansági faktorokban különbözik).

Az ötletek kisebb részében *csibetartás, tyúktartás* merült fel. Baromfit jóval könnyebb tartani, mint hízót vagy göbét, ezért nem véletlen, hogy általában egyedülálló nők foglalkoztak ezzel a gondolattal. A vállalkozás lényege az, hogy naposcsibékből nevelnek fel tojó tyúkokat, amit részben élve, részben vágva a környékbeli lakóknak, henteseknek értékesítenek. Ahhoz, hogy ebből az ötletből valódi vállalkozás legyen, érdemes továbbgondolni egy-egy keltetőgép beszerzését, új piacok felderítését is.

Interjúalanyaink közül többen a *lótartásban* gondolkodnak. A klasszikus eset vagy az, ha valaki olcsón „gebe” lovat vásárol, amit megfelelő ápolással, takarmányozással „felhizlal”, eladhatóvá tesz, vagy pedig az, hogy csikót nevel fel, taníttat be, és azt értékesíti. A lóvásárok ugyanakkor bizonytalanok, sokszor átvágják egymást a résztvevők, így az értékesítés döntően háznál történik (egyik interjúalanyunk mesélte, hogy vodkával itatják a vásár előtt a lovat, így az bármilyen kocsit elhúz a bemutatón – ha kimegy belőle az alkohol, akkor viszont már nem ér semmit). Ennek hátulütője persze az, hogy a piacon kötöttek a szereplők, messziről jött érdeklődő nincs.

Zöldségtermesztés

Az Ormánság földjei alacsony aranykorona értékűek, kis hozamúak, épp ezért kalászosok és kapásnövények tartására csak korlátozott mértékben alkalmasak. Szabad föld kevés van, a környékbeli nagygazdák a téeszék felbomlása után megvásárolták ezeket. Ugyanakkor az egyes portákhoz viszonylag nagy (fél-, háromnegyed-hektáros) földrész tartozik. Interjúalanyaink többsége ennek egy részét használja, veteményesként beülteti. A dinnyét

leszámítva gyümölcskultúra nincs helyben, főként burgonyát, káposztát, paprikát, paradicsomot, zellert, répát, babot természetnek kisüzemben. A fóliázás is ritka, főként a bekerülési költségek miatt. A természeti adottságokhoz hozzátartozik, hogy víz és napfény van bőven, ha kutat kell is ásatni, azt nem kell túl mélyre, így nem is kell komoly szivattyúberendezést üzembe állítani az öntözéshez.

A felmerült zöldségtermesztési ötletek a korábbi tapasztalatokon nyugszanak. Dinnyetermesztésbe senki nem fogna már bele (annak idején az egész környék nagyot bukott), de burgonyát, paprikát természetnek tágabb keretek között is. A termesztéshez szükséges szakértelem helyben adott, anno a térszéli munka, illetve az azóta napszámban végzett tevékenység biztosítja a helybeliek hozzáértését (több helyütt büszkén mesélték, hogy náluk mekkorára nőtt a paprika, míg a szomszédban milyen kicsi volt, vagy hogy ők, a napszámosok, meg tudják állapítani, melyik az érett termény, míg a gazda nem). A zöldségtermesztéssel kapcsolatos legnagyobb gond inkább az, hogy ha „nagyüzemben” gondolkodnak, akkor a befektetési költségek megugranak (például rengeteg fóliát kell vásárolni a földekre). A munkák zömét maguk, a családtagokra támaszkodva, el tudják végezni, csak a gépmunkáért és a szállításért kell fizetni. Az ilyen típusú ötletekből viszont hiányzott az értékesítés végiggondolása: nagybanin érdemes-e eladni a terményeket, vagy egy felvásárlót kell keríteni?

Erdészeti szolgáltatások

A közelben viszonylag sok erdő található, ezek java akácos, tölgyes. Mind a hagyományos életvitelből fakadóan (erdőjárás, gyűjtögetés, fakitermelés), mind a munkaügyi központ képzeinek köszönhetően (például láncfűrész-kezelői tanfolyam) a helybeliek többsége (a munkából adódóan férfiak) ért a fával kapcsolatos tevékenységekhez.

Vállalkozási ötletként felmerült egy olyan brigád toborzása, mely az út menti árkokat tisztítaná, illetve amely bedolgozna fakitermelést végző erdészetnek. Ez nem minden esetben igényel komolyabb beruházást, mert gépek, fűrészek több családban rendelkezésre állnak. A vállalkozás tevékenységének kiterjesztéséhez azonban szükség lenne egy komolyabb, terepet is bíró autóra. Az ötlettel az egyik legkomolyabb gond az, hogy nagy a konkurencia: több ilyen brigád is járja a környéket (sőt, innen mennek még Zala megyébe is).

Az erdőre épül az a vállalkozási ötlet is, mely tüzelőnek való fa kitermelését és értékesítését végezné – és mintegy Tüzép-telepként működne. A terv talán megvalósítható, de sok az ezzel foglalkozó erdészeti és Tüzép-telep a környéken, ráadásul a település, ahol az ötlet felmerült, igen kiseső helyen van.

Személyi, lakossági szolgáltatások

Mint láttuk, a felmerült ötletek jó része a faluban vagy a környéken már működő sikeres példák adaptációját jelenti. Néhányan azonban elrugaszkodtak a mezőgazdasági gondolatvilágtól, és vagy a falusi igények kielégítésében vagy egy – a tágabb környéken nem elérhető – szolgáltatásban láttak fantáziát.

Minden településen jellemző gyakorlat, hogy a havi bevásárlást a pécsi Tescóban intézik. Esetenként valamelyik rokon segít a fuvarozásban (benzinpénzért), vagy a falubusz hozzá-

viszi őket, illetve fuvarost vesznek igénybe az emberek. A helyi boltra (jellemzően ÁFÉSZ) sokan panaszkodnak, hiszen drága, kicsi az árukészlet és alig van nyitva. Ezen felül vannak mozgóárusok, de ők szintén drágák – és csak bizonyos élelmiszerek szerezhetők be tőlük. Az egyik településen, ahol nyáron viszonylag nagy az idegenforgalom (Ormánság egyik nevezetessége, az egyik jó állapotban lévő kazettás református templom itt található) a bolt időszakos nyitva tartása különösen zavaró. Egyik interjúalanyunk erre a hiányra építene: olyan „kisboltot”, lerakatot szeretne nyitni, ahol elsősorban tartós élelmiszert, vegyi árut, üdítőt, alkoholos italokat értékesítene. Külön helyiséget nem tudna építeni, a faluban se tudna bérelni megfelelő épületet, ezért egy konténerben rendezné be üzletét. Ötlete megvalósulásában sajnos kitalálójá nem bízik, különösen amiatt, hogy a faluban sok a lopás, betörés, illetve túl sok engedélyt kellene beszereznie a vállalkozás elindításához.

Egyik interjúalanyunk korábbi tevékenységét élesztené újjá: egy barátjával zenélni járt lakodalmakba, névnapokra, vendéglőkbe. Egy-két évvel korábban azonban el kellett adnia hangszerét (szintetizátor), így azóta csak az eseti napszám és a szociális segély biztosítja a megélhetését. Zenésztársa (gitáros énekes) azóta is járja a környéket, megél ebből a tevékenységből. Az ötlet az volt, hogy vásárol új szintetizátort, erősítőt, hangfalakat, kábeleket, mikrofont, újra összeállnak és együtt zenélnék. A vállalkozás könnyen nyereséges lehet, egy-egy fellépéssel kb. 50 ezer Ft-ot keresnének (ketten együtt). Idő kell viszont ahhoz, hogy ismét nevet szerezzenek, vagy le tudjanak szerződni egy-egy helyre állandó fellépőként: addig viszont nem lenne miből törleszteni a felvett hitelt. Gond az is, hogy ha a hangszereket és felszereléseket újonnan vásárolják, akkor jóval drágább lenne, mint ha feketén szerzik be (ekkor viszont nincs számla). Ráadásul ebben az üzleti tevékenységben ritka a legális üzemmenet: a számlázás nem megszokott. Közös gondolkodással arra jutottunk, hogy a kezdeti időszakban, amíg be nem fut a zenekar, a felszerelést célszerű bérelni (ami persze többletköltséggel jár: előre le kell foglalni és érte kell menni, illetve vissza kell vinni Pécsre), és csak akkor érdemes felvenni a kezdőtőke-hitelt, ha már bejártott helyekre várják őket. Helyben – egy kis segítséggel – megoldható az, hogy reklámozzák magukat, bemutató CD-ket készítsenek, amiket lehet szórni a környék vendéglősei, vagy akár vőfélyei között.

Egy másik faluban egy már működő kezdeményezést lehetne vállalkozássá fejleszteni. Interjúalanyunk ápolóként dolgozik a szigetvári kórházban, ahol rájött, tehetsége van a masszírozáshoz. Masszőr végzettsége nincs (de márciusban elkezd a négy hónapos tanfolyamot), a falujában barterben, illetve némi készpénzért más most is vállal foglalkozást. Ahhoz, hogy komolyan beinduljon a vállalkozás, kell építenie vagy bérelnie egy olyan helyiséget, ahol megfelelő higiéniai körülmények között tudja fogadni vendégeit, kell egy masszírozóágy, olajok, kenőcsök. Ügyfélkör lenne, részben a környékről, részben a kórházban jelentkezik már most sok kuncsaft. (Jellemző, hogy a fókuszcsoportos beszélgetés után az egyik falubeli már arról beszélt, hogy a masszírozást egy kozmetikával közösen lehetne csinálni, amellet pedig akár egy butik is elférne...) Némi számolgotás után kiderült, hogy egy év alatt kb. hétszázezer forintos befektetéssel közel másfél millió forintos bevételt lehet csinálni – és a nyereségen túl a befektetett eszközök is megmaradnak.

A térségben igen rossz a közlekedés, és igen rosszak az utak. Szerelőt, géplakatost messziről kell hívni, helyben nincs ezzel foglalkozó vállalkozó. Az egyik településen felmerült, hogy egy mobil szervizt kellene létrehozni. A szervizhez gépek kellenek, műhely, berendezés, és persze egy olyan autó, amivel az elakadt járműveken is tudnak segíteni (pl. egy Lada Niva). A tevékenységet persze nem kell az autómentésre korlátozni, a műhelyben karosszerialakatosi munkát, fényezést is lehet végezni. Ezen felül „kiszálló” szerelést tudnának vállalni a tágabb

környék gépeket használó üzemeiben (pl. varroda). Bár a terv kétségkívül ambiciózus, kicsiben indulva életképesnek tűnik.

Az iméntihez kicsit hasonló ötlet merült fel egy másik településen – igaz, ott egy régi vállalkozási tevékenységet újítanának meg. Drávaiványin autóbontásból élt meg egy család: a környék szakadt autóit vásárolták fel potom összegekért, szétszedték, majd a fémhulladékot válogatva fémkereskedőnek eladták. Annak idején a környezetvédelmi előírásoknak meg nem felelő körülmények, illetve a fémárak ingadozása miatt hagytak fel e tevékenységgel. Persze ez utóbbi továbbra sem stabil, az előbbi problémán viszont a program tud segíteni. Terület akadna arra, hogy a különböző hulladékfajtákat külön kezeljék, csak az előírásoknak megfelelő tárolókat kell kialakítani.

Ugyanennél a családnál vetődött föl egy másik gondolat: a középső gyerek jól rajzol, és pár éve – feketén – házaknál tetoválásokat készít. Gépe van, de az ügyfélkör egyelőre a személyes ismerősökből alakul. Ahhoz, hogy ezt a foglalkozását komolyabb szinten üzze, ki kell alakítani egy megfelelő szalont, ahol a szükséges felszerelések, higiénés feltételek biztosítottak. A tervvel kapcsolatosan két aggály merült fel, egyrészt az, hogy hol is érdemes egy ilyen szalont nyitni, illetve az, hogy a tetováló még kiskorú, így önálló vállalkozást egyelőre nem vezethet.

A térség egyik központi településén vetődött fel a helyi szakiskolára építő ötlet. Az ide járó fiataloknak a hétvégi diszkón kívül gyakorlatilag nincs szórakozási lehetősége. Ezért egy olyan játéktermet terveznek, ahol számítógépeken, playstationökon, billiárd- és csocsóasztalon játszhatnak a gyerekek. Mindehhez biztosítanának (alkoholmentes) büfét, illetve lehetővé tennék – számítógéphez kapcsolható – kiegészítő termékek vásárlását (pl. botkormány). Az ötletet igen komolyan veszik, már kerestek helyben megfelelő termet, komoly számításokat végeztek. A kezdeményezésben van ráció, de azt hozzá kell tenni, hogy nagyobb volumenű hitellel számolnának, mint amit a modell jelenlegi állapotában biztosítani tud.

A program nehézségei

A következőkben összegezzük azokat a problémákat, melyek a Grameen-modell módszertanával kapcsolatban merültek fel az egyes ötletek egyéni megbeszélése során.

Csoport – vállalkozás

Mint ahogy korábban említettük – és erről még lesz szó –, a vizsgált kistelepülések közösségei szinte teljesen szétestek. Nem működik a közösségek természetes szövete, az emberek nem ismerik jól egymást, nem segítenek egymáson. Mindez jelentősen beszűkíti annak esélyét, hogy e települések jelenlegi állapotában olyan ötfős csoportok álljanak fel, melyek tagjai nagyfokú bizalommal, segítségnyújtással tartoznak egymásnak.

Sok helyütt problémás volt a csoporttagok egymás iránti felelősségének mikéntje: hogy kapcsolódnak mégis egymáshoz a különböző vállalkozási tevékenységet űzők?

A vállalkozási ötletek átbeszélése kapcsán felmerült az is, hogy egy-egy csoportot egy teljes üzleti folyamatra kellene rászervezni: az egyik vállalkozó végzi a termelést, másik a

feldolgozást, a harmadik a szállítást, a negyedik pedig az értékesítést, stb. A fő gondot persze már önmaguk jelezték: ha egy bedől, veszélybe kerül a többi vállalkozás is.

A csoportok kialakításánál feltétlenül kell számolni azzal, hogy egy, az Ormánsághoz hasonló aprófalvas vidéken nehéz lesz öt vállalkozót találni egy településen. A szomszéd településeken élők között a közös kontroll valószínűleg még alacsonyabb határfokú lesz. Figyelembe kell venni azt is, hogy a települések között nehéz a közlekedés, különösen a téli, csapadékos időszakokban.

Vállalkozás – szociális segélyek

A programban résztvevőktől nem várható el, hogy vállalkozási tevékenységükből már az első hónapban megéljenek. Különösen igaz ez azokban az esetekben, ahol a tevékenységből eredő bevételek csak évi egy-két alkalommal jelentkeznek. E pontig – amennyiben a jelenlegi szabályozás marad meg – a családi pótlékon kívül nemigen van más bevétel, így biztos, hogy nem állnak bele egy vállalkozás elindításába. Kérdéses, hogy alkalmazható-e olyan eljárás, mely a vállalkozási tevékenységtől független ütemben módosítja a szociális ellátások (pl. 6 hónapig háromnegyed összeg, 3 hónapig fele, stb.) kifizetését.

Vállalkozási formák, legalitás

A felmerült ötletek nagy része elvégezhető östermelői jogosítványok mellett. Ugyanakkor figyelembe kell venni azt is, hogy egy komolyan végig gondolt vállalkozás esetén a jelenlegi adómentes értékhatár kevés lesz: persze a törvényt kijátszó technikák nem ismeretlenek a helybéliek előtt. A szolgáltató tevékenységek viszont – a vállalkozási tevékenység első szakaszában biztosan, később kérdésesen – nem fognak annyi bevételt hozni e szűk piacon, hogy a vállalkozó saját maga után rendben befizesse adóit és járulékait. Több vállalkozási ötlet esetén az elvárt számlaadási kötelezettséggel lehet gond. Úgy gondoljuk azonban, a programnak nem szabad „nagyobb”, keményebb elvárást támasztania a résztvevőkkel szemben, mint amilyen gyakorlat egyébként jellemzi az ország többi, már működő kisvállalkozását.

Az ötletek végiggondolása

Azokban a háztartásokban, ahová a második kutatási szakasz második fázisában visszatértünk, jellemző volt, hogy az otthagyt (kérdéseket tartalmazó) papírt kevesen töltötték ki. Ami nem jelenti azt, hogy nem foglalkoztak a lehetőséggel, de ez a módszer kevésbé segítséget, inkább akadályt jelentett számukra (a fókuszokon is jellemző volt, hogy az írással „csínján bánnak”).

Az ötletekkel kapcsolatos kockázatokat, hátrányokat, a szükséges kiadásokat és bevételi lehetőségeket jól össze tudták szedni interjúalanyaink. A számítások alkalmával többször előfordult, hogy a maximális bevétellel számoltak, nem kalkuláltak változó kihasználtsággal, kereslettel. Igaz, ez a szemlélet (itt látszik a tapasztalat előnye) nem volt jellemző a mezőgazdasággal kapcsolatos tevékenységekben: ők számoltak a betegségekkel, az elhullással, az ingadozó árakkal, stb.

Fedezet, garancia

Interjúalanyaink többségének nincs tapasztalata arra vonatkozóan, fenyegető-e egy jelzáloghitel: nem nagyon kerültek még olyan helyzetbe, hogy ilyen volumenű kölcsönt vegyenek fel. Ettől függetlenül az, hogy nincs kezes, nincs fedezet, vonzóvá tette szemükben Grameen-modell hitelkihelyezési gyakorlatát. Ezzel együtt több helyen megfogalmazódott, hogy e modell „gyanús”, biztos van (pontosabban: „kell hogy legyen”) valami hátulütője.

Törlesztés

A törlesztési ütemmel adódtak a legnagyobb gondok. Egyrészt – hiába a Provident-es gyakorlat – a heti ütemezés nehézségekbe ütközik. Ez jórészt abból következik, hogy a felkeresett családok rendszeres bevétele jelenleg havi egy alkalommal jelentkezik, így ebben a rendszerben tudnak gondolkodni. Egyébként jellemző az is, hogy a Provident-es törlesztést is, ahol tudták, átállították havi egy alkalmas pénzbeszedésre.

Amit korábban a segélyek – vállalkozási tevékenységek kapcsolatánál jeleztünk, igaz a törlesztésnél is: amíg a vállalkozásnak nincsenek bevételei, addig a törlesztést nehezen tudják vállalni. Hiába vesznek fel annyival több hitelt az elején, ez a többlet az egész (egy éves) vállalkozás nyereségét viheti el. Különösen igaz ez azoknál a tevékenységeknél, ahol a bevétel szezonálisan jelentkezik (például állattartás).

Többen hangsúlyozták azt is, hogy egy év alatt nehéz visszafizetni a teljes hitelösszeget és kamatot. Egy vállalkozás beindulásához – sikeres tevékenység esetén is – több év kell. A hosszabb futamidő jelentős könnyebbséget jelentene.

Kamat

A 20 százalékos kamatot a meginterjúváltak általában korrektnek tartották. Elfogadták, hogy ez a banknak is üzlet, sőt, az egész program csak akkor működik, ha minden fél jól jár (éppen ezért veszélyes, ha a modell elindításakor bármiféle állami támogató program köntösébe burkoljuk a kezdeményezést). Arra természetesen figyelni kell, hogy kellőképpen érthető legyen a résztvevők számára az, hogy a húsz százalékos kamat nem egyenlő azzal, hogy minden ötödik forint után fizetnek egy forint kamatot.

A mentor szerepe

Az egyéni megbeszéléseken kiemelt hangsúlyt kapott, hogy a felálló Grameen-csoportok egy mentor segítségével szerveződnek igazi csoporttá. Rengeteg olyan probléma merült fel, amiben a résztvevők igénylik a mentor segítségét: megfelelő jogi ismeretek hiánya, a könyvelés biztosítása, a csoport kohéziójának megteremtése, stb. Úgy tűnt, a program elején a résztvevők még inkább egy test lábai és karjai, mint agya és szíve volnának. Azzal is kalkulálni kell, hogy a program indulásakor sokaknak kevés lesz az egyhetes gyorstalpaló a vállalkozói ismeretek elsajátítására.

Véleményünk szerint a program kulcsa a megfelelő mentorok biztosítása. Azokon a kistelepüléseken, ahol kutatásunkat lefolytattuk, a közösségek ereje csekély, önszerveződés gyakorlatilag nincs. A mentornak nemcsak közösséget kell építenie, hanem segítenie kell a vállalkozás pénzügyi tervezésében, a jogi ügyintézésben, az adminisztráció, könyvelés vezetésében, a várható konfliktusok rendezésében, a termékek távolabbi értékesítési lehetőségeinek felkutatásában, stb.

A lehetséges bukással kapcsolatos kérdések

Az egyik legfontosabb kérdés természetesen az volt, mi történik abban az esetben, ha az egyik vállalkozó kiesik, illetve, ha a saját kezdeményezés megy csődbe. Hogyan kell visszafizetni a tartozást, miként kerítsenek új embert (felmerült az is, hogy a modell nem más, mint egy piramisjáték). Számunkra úgy tűnt, a bukott vállalkozó közösségi „becstelensége” egyelőre puha korlátként jelentkezik – nem is lehet másként, hiszen egyelőre nincsenek olyan normák ezeken a településeken, hogy ez a fajta visszatartó erő komolyan működjön.

Fókuszcsoporthok

Szervezési tapasztalatok

A fókuszcsoporthok szervezése igen nagy munkával járt, folyamatosan akadályokba ütköztünk. Jellemző attitűd volt, hogy a felkeresett interjúalanyok vagy nem vették komolyan a találkozót, vagy egy újabb tájékoztatónak tekintették. Egyetlen faluból szinte nem is sikerült 8-10 olyan embert összeszedni, aki meghallgatta a Grameen-modell lényegét, a második látogatáskor is érdeklődő, pozitív volt, és el is jött a fókuszcsoporthos találkozóra. Minden csoportunkba bekerültek „újjak” is, akik szinte ott találkoztak először a modellel.

A csoportok többé-kevésbé homogének voltak a résztvevők vagyoni-jövedelmi státuszát tekintve, egy csoport esetében nem sikerült ezt a szűrőt eredményesen alkalmaznunk. Jellemző volt, hogy alapvetően családtagok jöttek el a találkozókra; ez nem feltétlenül annak volt köszönhető, hogy aprófalvak lévén szinte mindenki mindenkinek rokona, hanem inkább annak, hogy a meglévő kapcsolati háló erős pontjai, a helyi hangadók szervezték maguk köré a többieket. Azt is tapasztaltuk, hogy olyan mértékű és jellegű bizalmat, ami akár csak egy ilyen találkozón való részvételhez kell, elsősorban családon belül találják meg az emberek, a szomszédsági, baráti kapcsolatok már nem ennyire erősek.

A fentiekből adódóan a csoporttalálkozók szervezése szinte a kezdés előtti utolsó másodpercig tartott, s még így is voltak olyan majdnem-résztvevők, akik a legvégső pillanatban mondták le a találkozót. Mindez azt jelzi, hogy egy jövőbeni program kimunkálása során komoly feladat lesz a csoportok megszervezése és azok fixálása, még az olyan településeken is, ahol lehet találni megfelelően motivált potenciális résztvevőket. A rendszeres találkozók miatt ugyanis az egy településen belüli csoport lehet működőképes, amennyiben ez már pénzbe kerül (utazás stb.) az veszélyeztetné a csoport működését.

Pozitívumként meg kell említenünk, hogy sikerült a három fókuszcsoporthot megszervezni, ami a kutatás egyes fázisaiban egyáltalán nem tűnt nyilvánvalónak. Igaz, a szervezéshez hozzátartozott az is, hogy több településről, a szállításokat is biztosítva tudtunk résztvevőket hívni.

A Grameen-modell homályos pontjai

A Grameen-modell lényegét a legtöbb résztvevő érteni vélte, de természetesen szinte mindenkinek voltak kérdései, problémái. Ezek legnagyobb része a csoport szükségességéhez és működéséhez kapcsolódott: miért kell egyáltalán a csoport, miért kell hozzá éppen 5 ember, miért nem lehet csak családon belül megoldani, milyen plusz segítséget tud nyújtani bárki egy magán-bizniszhez, hogyan jelent garanciát a csoport a hitelekhez?

A legfőbb ellenvetés a bizalom kapcsán merült fel, csaknem mindenki elképzelhetetlennek tartotta, hogy szinte ismeretlen emberek megbízzanak egymásban olyannyira, hogy akár nem pénzügyi felelősséget is vállalnak a másik vállalkozásáért. Túl sokat az sem segített ezen a hozzáálláson, hogy tudatosítottuk: nem ismeretlenek hoznak létre csoportokat, hanem egymást nagyon is jól ismerő, egymásban már eleve megbízó emberek a leendő résztvevők. Ezt a típusú bizalmat szinte kizárólag családon belül tartották, függetlenül szinte mindentől. E tekintetben sem a nemi hovatartozás, sem a családban, háztartásban betöltött szerep, sem a vagyoni státusz nem jelentett különbséget. (Itt visszautalnánk arra, hogy a találkozókön is többnyire családtagok vettek részt, ebből is adódhatott ez a domináns vélemény.)

Ugyancsak problémát okozott a hitellel kapcsolatos garancia, fedezetbiztosítás kérdése. Mivel nem klasszikus értelemben vett banki fedezetekről van szó, többen megkérdézték, mi nem „tisztá” a rendszerben, miért és hogyan éri meg a banknak, ha bebukik egy vállalkozás, és nem kapja vissza a befektetett hitelt. Ide kapcsolódik, hogy a kieső csoporttag helyére szervezendő új csoporttag elméletét értették ugyan a résztvevők, de ezt igazából – megítélésünk szerint – csak akkor fogják majd fel igazán, ha élesben történik velük. A csoportszintű presszúra nem igazán kézzel fogható a számukra, miután nem tényleges közösségekről beszélünk, ahol a csoport általi kiközösítés, nyomásgyakorlás tényleges szereppel bír akár hosszabb távon is.

Kérdésként merült fel, hogy a csoporton belül miért nem mindenki egyszerre kapja meg a hitelt, illetve ehhez kapcsolódóan, hogy hogyan látható egy induló vállalkozás sikere. Többen úgy képzeltek el a rendszert, hogy a csoport második tagja már csak akkor kaphatja meg a hitelt, ha az első tag sikerrel visszafizette a saját törlesztéseit – ez esetben évekig tartana egy-egy csoport hitelezése.

Nem volt kérdés a pénzkezeléssel, ennek technikai részleteivel kapcsolatban, így az nem derült ki számunkra, hogy a Provident-ügymenethez szokott lakosság automatikusnak tekinti-e a készpénzforgalmat hitelezés és törlesztés tekintetében.

Egy kérdéskör alatt jelent meg a leendő mentor szerepe, a tőle várható segítség, illetve a szociális ellátás és a vállalkozások jogi formáinak kapcsolata. Miután az előzetes személyes megbeszéléseken elhangzott a kutatóktól, hogy ez ügyben a program irányító szerve akár jogszabály-módosítást is tervez, ezt a résztvevők szinte mint kész tényt kezelték.

Általános problémaként maga a hitel mint olyan merült fel, mondván, a háztartások oly kevés bevétellel rendelkeznek, hogy abból újabb hitelt képtelenség törleszteni. Ez a probléma nem a Grameen-moddal kapcsolatos, hanem a háztartások jelenlegi bevételei és egy lehetséges vállalkozás jövőbeni bevételeinek el nem különüléséről adnak tanúbizonyságot.

Attitűdök a fókusz végén

A fókuszcsoporthoz kezdetén a hitelekkel, hitelfelvételekkel kapcsolatos attitűdöket gyűjtöttük össze – ez minden esetben meglehetősen negatív, elutasító volt. Szinte valamennyi résztvevőnek volt már hitelfelvétellel kapcsolatos rossz tapasztalata (jó vagy semleges tapasztalatról nem is hallottunk). Elsősorban a törlesztések rendszeres változását, emelkedését, a végeláthatatlan futamidőt tekintik a kölcsönök negatívumának. A sikeres törlesztés nem nagyon szerepelt az ezzel kapcsolatos megnyilvánulásokban, még középtávon

sem, bukott hitelek, megtagadott törlesztések annál inkább. Mindez főleg abból a szempontból érdekes és fontos, hogy a program indulásakor nagyon erősen ki kell hangsúlyozni, hogy ez miért nem egy klasszikus banki kölcsön, hogy a Grameen-modell mitől más, mitől több ezeknél. Nagyon fontos, meghatározó, hogy eleve más attitűdökkel viszonyuljanak a Grameen-hez, legyen egyfajta büszkeséggel és pozitívan megélhető dolog, ha valaki Grameen csoporttag.

Általában elmondhatjuk, hogy a Grameen-moddellel kapcsolatos, kezdetben inkább negatív attitűdök pozitívvá váltak. A korábbi vállalkozói tapasztalatok, a környezetben látott vállalkozó-moდეllek nem tántorították el a résztvevőket, igaz, pozitív mintát sem nagyon nyújtanak számukra. Fontos, hogy reális lehetőségként tekintettek a jövőbeni programra, abban jövedelemhez, bevételhez jutási esélyt láttak.

A folyamatosan tapasztalható bizalmi deficit a találkozók végére is megmaradt, ugyanakkor a motivációs szint jelentősen emelkedett, már néhány találkozástól és közös tervezéstől is. Szintén jellemző volt, hogy még azon ötletek esetében is, amelyeknél nem bizonyosodott be a tervezett tevékenységek profitabilitása, fenntarthatósága, nem egyértelmű elutasítás volt az erre adott reakció, hanem a tervek folyamatos módosítása, további ötletek felvetése.

Minden csoport esetében nagyon erősen megfogalmazódott a folytatás iránti igény, vagyis hogy mikorra várhatják a mentort, mikor kezdhetnek bele a közös munkába.

Összegzés

A kutatás során az Ormánság aprófalvas részein igyekeztünk felderíteni, hogy a párszáz lelkes településeken van-e olyan réteg, amelyet egy Grameen-típusú program meg tud szólítani.

Alapvető tapasztalatunk az volt, hogy a helyi mikrotársadalmak nagyon leegyszerűsödött struktúrák mentén szerveződnek: egyrészt a földhöz való viszony, másrészt a pécsi munkahelyek határozzák meg a társadalmi csoportokat. A földhöz való viszony egyrészt a tulajdonviszonyokat takarja: igen nagymérvű birtokcentralizálás ment végbe másfél évtized alatt, nagyon kevesek tulajdonába kerültek a mezőgazdasági infrastruktúra alapvető eszközei. A földhöz való viszony másfelől a motivációs szintet is jelzi: azok a szegénységben élő családok, akik ki akarnak kapaszkodni jelenlegi állapotukból, ennek egyik fő lehetőségét a házaikhoz tartozó földben, egyfajta piacra is termelő háztáji gazdálkodásban látják. A térségben elérhető munkalehetőségek száma rendkívül korlátozott, elsősorban a városokra, és azon belül is túlnyomóan Pécsre koncentrálódik. A közlekedési infrastruktúra fejletlensége (és a hozzá kapcsolódó szolgáltatások folyamatos leépülése) nem teszi lehetővé a rendszeres ingázást. Egyszerre jelentkeznek két trend: egy tradicionálisan mezőgazdasági térség egyre kevésbé fordul a nagy élők munkai-igényű termelés felé, az ily módon „feleslegessé” váló falusi munkaerőt pedig nem tudja nagy számban és tartósan felszívni a – nem túl közeli – ipar.

A Grameen-modell bevezetését éppen a térség perspektívatlansága és az ennek ellenére mégis fellelhető motivációs erő miatt javasoljuk.

A modell bevezetése azonban elég komoly kockázatokat hordoz magában. Az első kockázati faktor a tervezett, a lehetséges kliensek által elképzelhetőnek tartott tevékenységek jellegéből adódik, ez túlnyomó részben a zöldségtermelést és a disznótartást fedi le. Interjúalanyaink pontosan tisztában vannak azzal, hogy szűkebb-tágabb környezetükben ki mindenki hagyott fel ezekkel a mezőgazdasági vállalkozásokkal, ők azonban hisznek ennek „sikerre ítéltetett”

voltában. Nem is tévednek feltétlenül, ezek a tevékenységek lehetnek jövedelmezők. A mezőgazdaság egésze azonban erősen ciklikus, nemcsak egy adott évet értve ezen, hanem akár hároméves szakaszokat. Tipikusan mindenki akkor kezd el disznót tartani, amikor annak magas az ára, majd az adott tenyésztési ciklus mélypontján mindenki kiszáll ebből, hiszen akkor éppen ráfizetéses a vállalkozás. Azt az időszakot, amire ismét felmegy az állatok ára, nem sok embernek van pénze kivárni. (Általában 3 évente ismétlődik a disznótartás tekintetében egy ilyen ciklus.) A mezőgazdasághoz kapcsolható hitelek általában egy szezon termelési költségeit fedezik, de csak a szezon végén derül ki, hogy profitábilis volt-e a vállalkozás – ez is elsősorban a növénytermesztésre vonatkozik. A Grameen egyik lényegét jelentő rövid futamidejű kölcsön kimondottan nem az állattartós projektekre alkalmas, az árák ciklikus változását nem tudja kivédeni. Érdekes azon is elgondolkozni, hogy ezeknek a vállalkozásoknak a következő évben is működniük kellene. Viszont ha csak újabb hitellel lehet elérni egy újabb évi szerény eredményt, akkor a hitel elsődleges célja – az állami függésről való leszakadás – csak kis mértékben tud megvalósulni. Ebből a szempontból a növénytermesztést célzó ötletek biztosabb befektetésnek tűnnek, már csak a megtérülési ciklus gyorsabb jellegéből adódóan is.

A következő kockázati elem a program lehetséges célcsoportjának igen nagymértékű, mondhatni általános eladósodottsága. Általában providentes kölcsönei vannak szinte mindenkinek, illetve a foglalkoztatási státusztól függően kereskedelmi bankok által nyújtott folyószámla-hitelek. Jellemzően megélhetési gondok miatt felvett fogyasztási jellegű kölcsönökről van szó, de találkoztunk kvázi vállalkozói eszközbeszerzésre felvett providentes hitellel is – mindez egyrészt a jövedelmek nagy szűkös voltát, másrészt a célzott hitelek hiányát jelzi. A helyi hiteligények megoldásában néhány település önkormányzata szerepet vállal a szociális segélyek terhére folyósított néhány ezer forintos kölcsönökkel, de ez inkább csak átmeneti megoldás. A hitellel, mint olyannal kapcsolatosan igen negatív tapasztalataik vannak a helyieknek, aki csak teheti, megpróbálja elkerülni. A hitelekkel kapcsolatos negatív attitűd átvezet egy következő kockázati ponthoz, jelesül a háztartásgazdálkodás és egy jövőbeni vállalkozás pénzügyeinek egybemosódására. Ez egyrészt természetes is – hisz induló mikrovállalkozásokról beszélünk –, másrészt a háztáji-alapú gazdálkodásból is ez adódik. Egy induló program kapcsán a hiteltörlesztés mértéke minden esetben a szociális transzferekkel lesz összevetve, és kevésbé a vállalkozási bevételekkel.

A kockázatok után tekintsük végig, hogy megítélésünk szerint mi kell ahhoz, hogy sikeres lehessen a program. Az első, és szinte legfontosabb a mentor kiválasztása, személye. Az alábbiakban pontokba szedtük, szerintünk milyen kritériumoknak kell megfelelnie egy mentornak:

- Alapos helyismerettel,
- vállalkozási ismeretekkel,
- jogi ismeretekkel rendelkezik.
- Határozott, agilis.
- Kreatív, világlátott.
- Érti az itt lakók nyelvét.
- Folyamatosan jelen van.
- Külső ember, aki jól ismeri és érti a helyi társadalom működését.
- Közösségfejlesztési feladatokat is ellát.

A modell kapcsán az egyik legnehezebben érthető és elfogadható pont a csoportok képzése volt. Hangsúlyozzuk, helyben gyakorlatilag nem találunk olyan közösségeket, amelyekre a

program kész struktúráként támaszkodhat. A csoportok alakításával szemben megnyilvánuló ellenállás csökkentésének egyik hasznos terepe lehet egyfajta közösségfejlesztési folyamat. Ezalatt a vállalkozási ötletek közös fejlesztését, korrigálását éppúgy értjük, mint annak feltérképezését, hogy pontosan ki miben tud segítséget nyújtani a másik tagnak. Evidencia, hogy minél erősebb a csoporton belüli kohézió, annál kisebb a valószínűsége egy-egy csoporttag kiválásának. Elképzelhetőnek tartjuk, hogy egy kiválási folyamatot is érdemes modellezni a csoporton belül, illetve azt összegyűjteni, kinek hol van a kritikus pont, amikor a csoporttagsága, programban való részvétele bizonytalanná válhat.

Nem a program feladata, ugyanakkor peremfeltétele a jelenlegi adózási feltételek, a vállalkozási és a szociális jövedelmek helyzetének megváltoztatása: a vállalkozások élvezzenek egyfajta inkubációs időszakot, ami alatt a szociális járandóságok nem szűnnek meg. Ez még az őstermelői tevékenység esetében is problémás, jelenleg az őstermelőknek havonta kell maguk után biztosítást fizetni, függetlenül a termelés jövedelmezőségétől.

A program elindításakor figyelembe kell venni azt is, hogy az induló vállalkozások minden törekvés ellenére sem fognak minden esetben legális üzletmenetet követni. Fontos, hogy ne legyen nagyobb elvárás e vállalkozások felé, mint amilyen gyakorlat jellemzi a már működő (nem helyi) vállalkozásokat. Ez vonatkozik a vállalkozás jövedelmeinek kezelésére, a számlázás mikéntjére, illetve a formális üzletmenetekre egyaránt.

Ahogy a felmerült ötletekből is látszik, a leendő vállalkozások bevételei nem folyamatosan és nem mindig előre kiszámíthatóan jelentkeznek. Ez a megállapítás nemcsak a mezőgazdasághoz kapcsolódó vállalkozásokra érvényes. Érdemes a programot abból a szempontból továbbgondolni, hogyan lehet a törlesztéseket rugalmasabban kezelni, az elképzelésekhez jobban hozzáigazítani. A vállalkozási ötletek többsége alacsony jövedelemmel kalkulál, amit könnyen felemészthet az a többletköltség, amit a biztos törlesztésekre kell pluszban felvenni. Ehhez hasonlóan végig kell gondolni továbbá, hogy mennyiben lehet a pénzfelhasználást is rugalmasabban kezelni.

Térségünk szűk belső piaccal rendelkezik, távolabbi, külső kapcsolatok pedig alig vannak. Különösen a termelő vállalkozások esetében érdemes arra is gondolni, vajon milyen eszközökkel, milyen intézményesített vagy nem intézményesített segítséggel lehet fejleszteni a kezdeményezések outputjainak értékesíthetőségét. Nem haszontalan, ha a program esetleg már létező értékesítési hálózatokat, védjegyeket, marketing-eszközöket tud integrálni a „hagyományos” Grameen-modell keretei közé.

Tisztázni kell azt is, a program milyen szerepet vár el a helyi vezetőktől (önkormányzat, helyi vállalkozók). Sok helyütt – valószínűleg nem alaptalanul – igen nagy gyanakvás és antipátia övezi e szereplőket, ezért nem biztos, hogy jó, ha formálisan is részesei lennének a programnak.

A program akkor tud nagy hatásokkal és alacsony lemorzsolódási százalékkal működni, ha némileg modern csoportmarketing-technikákat is alkalmaz. Azt kell elérni, hogy jelentsen egyfajta státuszt a csoporthoz tartozás. A közösségi nyomásgyakorlás valószínűleg kisebb hatásokkal működik ezekben az amúgy majdnem teljesen atomizált közösségekben, mint egy személyesebb pszichológiai kötődés. Ennek elérésében szintén a mentornak van kiemelkedő szerepe (közösséghez tartozást kifejező dolgokkal – pl. egységes logóval ellátott füzet, toll, bögre, akármi, esernyő vagy póló – a program is szolgálhat.)

Zárszó

„Bangladesben, ahol semmi sem működik, a mikrohitel olyan precíz, mint egy óramű.”

Muhamed Yunus ebben a mondatában össze is foglalta a magyarországi mikrohitelvezés bangladesitől eltérő mivoltát. Bangladesben ugyanis a vállalkozási ötletek kivitelezésére sokkal kevésbé vannak hatással az állam szervei. A hétköznapi életben általában is jóval kevésbé érzékelhető az állam jelenléte, így annak pozitív és negatív megnyilvánulási formáival csekély mértékben kell számolni az ötletek kidolgozásakor, megvalósításakor. Bangladesben nincs magyarországi értelemben vett állami segélyezés. Muhamed Yunus az 1974-es bangladesi éhínség idején szembesült azzal, hogy sem az általa közgazdász professzorként tanított elméletek, sem az állam nem akadályozza meg a nincstelenség éhenhalását. Magyarországon az állam a legszegényebbeket is megóvjaa az éhhaláltól (még ha a helytelen táplálkozás és az alultápláltság széles rétegeket érint is). A segélyezés nem engedi, hogy az emberek tömegesen a harmadik világ mélyszegénységének szintjére sodródjanak. Ez meglehetősen alacsony szinten biztonságot jelent, de ezen az alacsony szinten lévő élethelyzetet be is betonozza. Így az emberek nem életük nagy lehetőségeként tekintenek a mikrohitelre.

Legalább ennyire fontos különbség, hogy míg Bangladesben, ha egy ötlet jó, és az ötletgazda elszánt, akkor nagy valószínűséggel állami akadályba nem fog ütközni elgondolásának valóra váltása, addig Magyarországon egy jó ötlet is általában (különösen a kezdeti szakaszban) csak akkor valósítható meg sikeresen, ha az állam szervei előtt rejtve marad. Az állam egyes szervei az APEH-től a KÖJÁL-ig természetesen a meglévő jogszabályok és saját szervezeti racionalitásuk szerint járnak el, és saját racionalitásuk szerint ezt helyesen teszik. Azonban azt is látni kell, hogy a legtöbb életszerű helyzetben épp a magyar állam szervei teszik lehetetlenné legális mikro-vállalkozások rentábilis működtetését. Sokszor úgy tűnik, hogy a sok részracionális legyőzi azt a közérdeket, hogy a mélyszegénységben élő segélyezettnek minél nagyobb számban váljanak önmagukat és családjukat eltartani képes állampolgárokká (már ha ez a közérdek). Ebből a szempontból a Bangladesben és másutt a harmadik világban induló mikro-vállalkozásoknak nagyobb esélyük van a sikerre, mert ahol „semmi nem működik”, ott semmi nem is akadályoz. (Persze egy pillanatig sem állítjuk, hogy maguk a szegélyek jobb helyzetben vannak, vagy nagyobb esélyeik lennének általában az életben, a megállapítás csupán a Grameen-mikrohitelkelekkel induló vállalkozásra vonatkozik.) Tisztában vagyunk azzal, hogy az általunk megfogalmazott javaslatok egy része (pl. legális működés tekintetében nem szabad keményebb elvárásokat támasztani a mikro-vállalkozások felé annál, mint ami a jelenlegi működő vállalkozásokat jellemzi), sok elvi kérdést vet fel, és nehezen megvalósítható, különösen akkor, ha az állam is részt vesz – valamilyen formában – a mikrohitelvezési rendszer működtetésében.

A tanulmányban többször hangsúlyoztunk, hogy az Ormánságban nem működnek már a hagyományos közösségek, és helyüket semmilyen más közösség nem foglalta el. Sajnos valószínűleg nem az Ormánság az ország egyetlen olyan része, ahol a közösségek hiánya és a bizalomhiány a meghatározó. Az ilyen helyeken a hitelezés beindulása előtt a munkát közösség- és bizalomépítéssel kell kezdeni. Ez hosszadalmas, fáradságos és költséges munka, amelynek eredménye csak később érzékelhető, véleményünk szerint azonban semmiképpen nem spórolható meg. Közösségi nyomásgyakorlás és egymás közötti bizalom nélkül a Grameen-modell működésképtelen. Ezek híján a befektetett munka és pénz nagy része valószínűleg akkor is elvész, ha az induló mikro-vállalkozások semmilyen állami akadályba nem ütköznek. A csoportok és a hitelek bukása esetén azonban az igazi veszteség nem a

befektetett munka és pénz, hanem az, hogy a kudarc tovább tovább rombolja a közösségi bizalmat, a közösségi megbecsülés és az önbecsülés érzését, és növeli a reménytelenséget és az apátiát.

Röviden és sarkítva azt mondatjuk el, hogy a Grameen-modell olyan viszonyokra született, ahol az állam jelenléte a hétköznapi életben kevésbé tapasztalható, viszont erős közösségek vannak, a közösségek tagjai bíznak egymásban, a becsületszónak értéke van. Magyarországon az állam jelenléte meghatározó a hétköznapokban, viszont sok helyen a közösségi érzés nagyon gyenge. Ennek ellenére meggyőződésünk, hogy a Grameen- modell alkalmazható Magyarországon, de csak megfelelő körülményekkel, a fent említett feltételekkel, ezek nélkül a programok nemcsak fölöslegesek, hanem kifejezetten károsak, mivel kudarc esetén éppen azokat a fundamentumokat koptatják, amelyekre feltétlenül szükség van a szegénységből való kitöréshez.

A hitelezés feltételekkel való beindítása mellett szóló érv, hogy a mélyszegénységben élők döntő többsége (legalábbis az Ormánságban) jelenleg még jó mentális állapotban van, vágyott célként lebeg a szemük előtt a munkából élés életmódjának (újra)megvalósítása. Több interjúalanyunk figyelmeztetett azonban, hogy ha továbbra is a jövőkép nélküli kilátástalanság lesz a dolgozni vágyó emberek osztályrésze, akkor az emberek egyre nagyobb számban fognak apátiába merülni, illetve a felemelkedés lehetőségét felvillantó bűnözés felé fordulni. Persze egy lehető legjobban megkonstruált és egy óramű precizitásával működtetett mikrohitelrendszer sem lehet képes önmagában felszámolni a mélyszegénységet, de enyhítheti azt, és perspektívát nyújthat Magyarországon is.