

VÁRI ANDRÁS

Határkerülés: a vállalkozók szomszéd országhoz fűződő gazdasági kapcsolatai az esztergom-párkányi kistérségben

Bevezető

Az esztergomi Mária-Valéria híd megépülése szinte mindenkit bizakodással, sokakat lelkesedéssel tölt el. A várakozás arra irányul, hogy a határ által átvágott két régió közötti mindenféle kapcsolat rövid idő alatt ha talán nem is áll teljesen helyre, de legalábbis látványosan megerősödik. Ez a rövid kutatási jelentés inkább óvatosabban, kétkedőbben tekint a híd által biztosított gazdasági lehetőségekre, miközben igyekszik az esztergom-párkányi régióban a kapcsolattartás nehézségeiről és problémáiról gyűjtött töredékes ismereteket az Olvasó elé tárni.

Maga az építés gazdaságpolitikai viták középpontjában állt. A hídmagaság megállapítása összekapcsolódott a bős-nagymarosi erőmű körüli vitákkal, hiszen azért kellett fölpuposítani a híd hátát, hogy ha mégis megépül az alsó erőmű Nagymarosnál, a visszaduzzasztott folyó hátán is elférjenek a hajók a híd alatt.¹

A nagy építkezés öszgazdasági hatásai helyett itt azonban inkább a kistérségi gazdasági összekapcsolódás esélyeit vizsgáljuk. A kapcsolatok milyenségén túl az a kérdésünk, hogy a lassan bontakozó kapcsolatok milyen hatást gyakorolhatnak az etnikai identitások alakulására.

Az esztergomi híd megnyitása után a közlekedés könnyebbedése, a személyautó, turistabusz és kisteherautó-forgalom valóban megadhatja a két, gazdasági szerkezetük szempontjából egymást kiegészítő régió szorosabb integrációjának lehetőségét.

Az esetleges integráció sajátos területen menne végbe: a határ túloldalán is magyar többségű területek húzódnak, míg a pilisi falvakban helyenként még tartja magát a szlovák nemzetiségi identitás. Talán még az is lehet, hogy ha a gazdasági integrációnak kedvező lehetőségeit találjuk e tájon, akkor ezek az esetleg kibontakozó integrációs folyamatok a határok eljelentéktelenedésének ajándékát is megadhatják a nemzetiségükben, kultúrájukban szorongatott csoportoknak? Talán.

A vizsgálat módszerei

Alapvető módszerem az interjú volt. Az interjúsorozat 2001 májusa és szeptembere, tehát közvetlenül a híd megnyitása előtt készült. Alanyaimat úgy választottam ki, hogy végignéztem a magyar és a szlovák cégregisztert és kiszűrtem a térségben működő vegyes tulajdonú cégeket, majd ezek tulajdonosaival beszélgettem. Másrészt megkérdeztem mind e tulajdonosokat, mind más helyi tényezőket arról, hogy kit tartanak a városban még olyan vállalkozónak, aki „jelentős túloldali kapcsolatokkal” rendelkezik, hangsúlyozva, hogy ez nem csak tulajdonlás, hanem beszállítói, vevői vagy eladói stb. szerep is lehet. Úgy is el lehet azonban cégekhez jutni, hogy a kutató azokat az ágazatokat nézi, melyek cégeinek pozícióját, üzletmenetét alapvetően befolyásolja a híd fölépülése. Ezek nagyrészt az idegenforgalmat és vendéglátást képviselik. Bár ezek esetleg a kérdéses időpontjában még nem rendelkeztek kapcsolódással a túloldalra, a hídnyitáskor változó helyzet indokolni látszott, hogy e csoport képviselőit is faggassam. Végül mindkét oldalon megkerestem önkormányzati vezetőket, illetve az iparosok és vállalkozók érdekképviseleti testületeinek vezetőit is.

1 HVG 1999/5. – 1999. febr. 6. Jánossy András olvasói levele: „1995 tavaszán ...még egy sokkal alacsonyabb hídról született terv és megvalósíthatósági tanulmány. Az áttervezésre a szlovák Állami Hajózási Igazgatóság 1995. szeptember 14-i leirata alapján került sor, mely az alsó él magasságával és az alatta biztosítandó hajózási úrszelvényrel kapcsolatos, számszerűen megadott igényét a bős-nagymarosi vízlepcsőrendszer felépítéséről szóló szerződésből származtatta. Ezeket azután kétoldalú érvénnyel is megerősítették a vízügyi, valamint a hajózási hatóságok, illetve a beruházók és tervezők.” Jánossy igazát egyebek között a párkányi Híd/Most 200 c. kiadványban közölt tervvázlat is alátámasztja, a hídmagasság meghatározásához itt föltüntetik (2000-ben!) a nagymarosi erőmű általi duzzasztás szintjét. Az esztergomi civil szervezetek 1999-ben kampányt folytattak az Országos Műemlékvédelmi Hivatal által javasolt 9,5 méteres magasság mellett, melynél – szemben a végül megépült 11 méteres magassággal – a híd még nem „lógott volna bele” a Bazilika látványába. Vö.: Nyílt levél városunk vezetőihez. In: Esztergom és vidéke 1999. január 21.

Világos, hogy e sokféle emberrel, vállalkozóval nem lehetett azonos interjú-vezérfonalat szorosan követve beszélgetni. A cégeket besorolandó, mindenhol rákérdeztem éves forgalmuk nagyságrendjére, fő profiljukra, piacaik megoszlására és történetükre. Fő kérdéseim a cégeknek a szomszéd országgal fenntartott gazdasági kapcsolataira, az ezekben tapasztalt nehézségekre vonatkoztak. Végül kérdezősködtem az adott cég terveiről vagy várakozásairól is a híd megépítésével előálló helyzetre vonatkozóan, illetve a híd építéséről kapott önkormányzati tájékoztatásról, a hídra vezető utak problémájáról, az ebben a vonatkozásban gyakorolható befolyásról.

A megkerdezett vállalkozások, a jelenlegi kapcsolatok

Az első lépcsőben megkeresett tulajdonosok közül nem mindegyikkel sikerült fölvenni a kapcsolatot. Volt, akit a cégregiszterben megadott címeiken nem találtam, volt, aki nem volt hajlandó beszélgetni, végül volt olyan is, akit nekem kellett „diszkvalifikálni”, mert nagyon speciális szolgáltató vállalkozás volt (házi orvos). Ugyanakkor a „csak” kereskedelmi kapcsolatokkal rendelkezők között komoly és stabil partnerségek is akadtak. Végül is ez a kategória adta a megkeresettek zömét. A tulajdon, az értékesítés vagy a beszerzés szálaiban jelentősen a túlparthoz kapcsolódó vállalatok között a magyar, illetve az EU-besorolás szerint túlnyomórészt csak mikro- és kisvállalkozások voltak találhatóak. A helyszín optikájával szemlélve, a hivatalosan „mikro-vállalkozásnak” tekinthetőket a szövegben csak kicsiként, a kisvállalkozásokat pedig „nagyként” fogom aposztrofálni.² Az összetételt az 1. táblázat mutatja.

A táblázat alsó sorait összegezve megállapítható, hogy tizenhárom magyarországi és tizennyolc szlovákiai céget sikerült megkeresni. Az is látható, hogy a táblázat a kapcsolódások tekintetében is aszimmetrikus. Az élet még inkább egyenlőtlen; hiszen a tucatnál több párkányi magyar érdekeltséggel szemben az esztergomi térségben gyakorlatilag alig van szlovák résztulajdonú cég. Ennek kézenfekvő oka a tőkehiány.

2 Az EU Bizottság ajánlásai szerint egy kisvállalkozás éves forgalma kevesebb, mint 7 millió euró, az alacsonyabb küszöbű magyar norma szerint kevesebb, mint 700 millió forint, továbbá nem foglalkoztat ötven főnél többet, ezen belül mikrovállalkozás az, amely nem foglalkoztat 10-nél több embert. Forrás: ITD Hungary. Vizsgálatunkban két eset volt, amikor a megkeresett vállalkozások már valamivel átlépték ezeket a határokat, tehát közép-vállalkozásnak lettek volna tekinthetők. A banki gyakorlat is 500 milliós forgalom fölött minősíti át a kisvállalkozót vállalati ügyféllé.

1. táblázat: A megkeresett cégek kapcsolataik jellege szerint csoportosítva

	<i>Magyarországon</i>	<i>Szlovákiában</i>
Cégregiszter szerint idegen tulajdon-résszel működő önálló cégek	4	17
Előbbiből a megkeresett cégek	1	10
A megkeresett anyacég, ha nem fiz. személy	3	0
Megkeresett szállító-értékesítő cégek	4	1
Más módon érintett, megkeresett vállalkozók, ill. vállalatvezetők	5	7

* A táblázatban nem szerepel még három-három olyan interjú, melyeket az önkormányzatok illetve az ipari és vállalkozói érdekképviseletek vezetőivel folytattam a két oldalon.

A magyar térfélen megtalált néhány szlovák vállalkozás általában úgy keletkezett, hogy egy szlovák állampolgár nem gazdasági, hanem személyes döntése eredményeként (pl. házasságkötés) Magyarországra költözött és ott alapított egy betéti társaságot.

A párkányi régióban, a cégregiszterben szereplő tizenhét magyar résztulajdonnal működő cég négy csoportba sorolható.

Négy cég fizikai személy tulajdona, így tőkeerejéről nem ad felvilágosítást a cégregiszter. Mindegyik cég tevékenységlistája kereskedelmi súlypontú. E cégekből csak egyet sikerült megtalálni, az viszont lényegében mára már alvó céggé vált, magyar tulajdonosa viszont hazai cégén keresztül továbbra is rendszeresen importál Szlovákiából, így utóbbi bekerült a „mintába”.

A másik típust egy három, egyenként is millió koronás alaptőkéjű cégből álló, százmillió koronás évi forgalmat produkáló komoly és növekvő cégcsoport jelenti. E cégcsoportban az egyik, időközben fölszívódott magyarországi egyéni vállalkozó részvételét múltó kalandnak minősíti a magyar nemzetiségű szlovákiai tulajdonos. (Az ezzel kapcsolatos vádakra később visszatérünk.) Ezek tehát tulajdonukat tekintve lényegében szlovákiai cégek, de az összehasonlítás céljából, meg azért is, mert értékesítésük hatvan százaléka Magyarországra irányul, őket is figyelembe kellett venni.

A harmadik csoportba tartozó három cégből kettőben a magyar tulajdonosi részvétel valamilyen más megfontolás is indokolja, nem pusztán a kereskedelmi vagy értékesítési kapcsolatok biztosítása. Az egyik nagy termelő-

kereskedelmi cégben egy magyarországi vállalkozásfejlesztési alapítvány vesz részt, ugyan nem tiszta szerelemből, de nem is értékesítési számításból. A másik nagy cégnél a magyar résztulajdonossal beszállítói és ipari kooperációs kapcsolatok is kialakultak. A harmadik idevett szereplő olyan sajátos gazdasági szolgáltató cég (ti. ingatlanközvetítő), ahol a szlovák piac egyelőre lényegében elkülönül a magyartól, és így az ottani cégalapítás sem egyszerűen piac-foglalást, a magyarországi vevőkör vagy ingatlankínálat túloltdali bővítését jelenti. Ez mindenesetre sajátos jelenség, a meghatározó e csoportban a két nagy, millió koronás alaptőkéjű és százmilliós forgalmú vegyes tulajdonú termelő és kereskedelmi vállalat.

A negyedik csoportba az a három cég tartozik, amelyek magyarországi cégek értékesítő vállalataiként funkcionálnak. E cégek részben vagy egészben a magyar résztulajdonos áruját forgalmazzák, a tőkerészesedés vállalásának magyar oldalról ez a kizárólagos indítéka.

Ez utóbbi három értékesítőtől kettő kisebb, összesen évi 10 millió Sk alatt forgalmaz, ez idő szerinti tevékenységük nagyobb részben vagy teljes egészében egy magyar cég áruinak szlovákiai forgalmazásában merül ki. A harmadik egy nagy, osztrák tulajdonú, magyarországi telephelyekkel és bejegyzéssel működő termelővállalat képviselőjét látja el Szlovákiában. Itt a forgalom nem teljesen mérvadó, mert, noha az akvizíció, valamint a vevőkkel és a szlovák gazdasági környezettel való kapcsolattartás teljesen e cég feladata, az értékesítés nem megy át rajta, a szerződéseket közvetlenül az anyacéggel kötik. Ha az általuk közvetített értékesítést tekintenénk, az meghaladná az évi százmillió forintos forgalmat.³

Láthatjuk, a magyar résztulajdonú cégeknél is az értékesítési funkció dominál a gazdasági kapcsolatok között. Ha hozzávesszük ehhez az 1. táblázat másik rubrikájában, a magyar résztulajdon nélkül működő „szállító-értékesítő cégek” megjelölés alatt szereplő vállalatokat, akkor elmondható, hogy az esztergom-párkányi térségben a magyar-szlovák gazdasági kapcsolatok tipikus formája a kereskedelmi kapcsolat.

Teljesen külön csoportot alkotnak viszont azok a vállalkozók és vállalatvezetők, akiknek jelenleg nincs sem szlovákiai tulajdonuk, sem jelentősebb

3 Ennek ellenére a kereskedőcégekkel szemben egy ilyen ügynökcégnek nincs növekedési potenciálja. Többségi tulajdonosa a cég, akinek termékeit forgalmazza, az pedig az „anyamulti” kapcsolatai, kapacitás eloszlása függvényében határozza meg ügynöke működési területét, a jelen esetben például először a cseh, aztán a lengyel piacot is elvéve a szlovákiai képviselőtől.

üzleteket nem bonyolítanak a másik oldallal, ám a híd megnyitása kapcsán intenzívebbé váló közlekedési forgalomból egyrészt jelentősen profitálhatnak, másrészt esetleg komoly veszteségük is származhat belőle. Ide elsősorban vendéglátósok tartoznak, akiknek cégeit a növekvő turistaforgalom fölrendítheti, de ugyanakkor a hídról lefutó út vonalvezetése és a gépjármű-forgalom nagysága károsíthatja, szélső esetben akár tönkre is teheti. Ide tartozik a vízi közlekedés is. E vállalatok helyzetének alakulását a speciális helyi körülmények miatt az előbbi csoporttól elválasztva, külön kell elemezni.

A gazdasági kapcsolatok nehézségei a vegyes vállalatoknál

A gazdasági kapcsolattartás nehézségeire vonatkozó történeteket kétféle helyzetre vonatkoztatva lehet hallani. Az egyik típus a tulajdonrészesedéssel kapcsolatos történet, egyrészt magyar, másrészt szlovákiai változatban. A másik a szállításokkal, megrendelésekkel kapcsolatos tapasztalatokat foglalja össze.

Az itthoni vállalkozók egy része, tipikusan a kisebb és értékesítésre szorító cégek, szlovákiai alapításuk, illetve résztulajdon szerzésük üzleti jelentőségét bagatellként adják elő. Általában hosszan sajnálkoznak afölött, hogy a túloldali gazdasági hatósági ügyintézés teljes hosszában, a társasági szerződéstől a tevékenységek helyi önkormányzati engedélyeztetéséig és a telephely létesítéséig mennyire szabályozatlan, önkényes és korrupt. A szlovákiai vállalat-alapításokról szóló magyar jogi szakirodalom is megerősíti a szlovák helyi szervek, járási hivatalok széles jogkörét és az evvel kapcsolatos konfliktuslehetőségeket.⁴ Ennek ellenére az embernek helyenként az az érzése, hogy vándormondákat hall, mintha a nőekkel, az itallal, a hadsereggel vagy a cigányokkal kapcsolatos történeteket gyűjtené.

A szlovákiai résztulajdonnal rendelkező magyar vállalkozók másik csoportja (tipikusan a nagyobbak és a régebben helyszínen levők) a régről kialakult szakmai, ill. munkakapcsolatok továbbfejlődéseként fogják föl túloldali részesedésüket, mint olyan valamit, ami természetesen adódott. Éppen ebből fakadóan semmilyen hatósági konfliktusról nem számolnak be.

Az ellentétes értelmezéseket összehasonlítva fölfigyelhetünk arra, hogy a magyar vállalkozók mindkét csoportban ugyanazt hozzák föl az alapítás racionális okaként. Tudniillik, hogy az értékesítés vagy a beszerzés jobban megy

4 Dr. Lengyel László: Vállalkozások a Szlovák Köztársaságban. Napi Jogász 2001. április, 44-46.

a helyi cég közbeiktatásával. A helyismeret a kulcsszó, akár negatív, akár pozitív értelmezésben. Beszélgető partnereim állítják, hogy a helyismerettel rendelkező helyi vállalkozó bekapcsolásával könnyebben leküzdhető a szlovák állami „vircsaft”. Ennek három-négy gyakran említett eleme van.

Az első a társasági szerződésbe fölvetett tevékenységi körök engedélyeztetési rendszere. Ez járási hatáskör és egyrészt kötzöködésekre ad alkalmat, másrészt, ha valakinek volt annyi esze, hogy az alapító iratokba a tevékenységi körnek olyan tágan fogalmazott kategóriáját írja be, melybe minden belefér, és ugyanakkor az ellenőrző járási szervek is szeretik az illető céget, akkor e rendszerben akármit lehet csinálni.

Ennél állítólag még kevésbé szabályozott a telephelyek engedélyezése. A települési rendezési tervek ehhez különböző mélységben adnak útmutatást, a városi hivatalok viszont ezen eltérő részletességgel kidolgozott tervek alapján, vagy éppen azok teljes hiányában adnak némileg ötletszerű véleményt a járási hivatalok részére a telephelyengedélyekről, melyekről e vélemények alapján a járásnál döntenek. Tehát meg kell találni azt a szereplőt, aki ki tudja érdemelni egyrészt a helyi, másrészt a járási szervek szeretetét, és ez nyilván helyi ember lesz. Érdekes kérdés, hogy ezen a helyzeten változtat-e a járási jogkörök egy részének 2001. évi leadása a helyi önkormányzatoknak.

A helyismeret harmadik megnyilvánulása a szlovákiai minőségtanúsítási rendszer leküzdése.⁵ Úgy tűnik, a szlovák állam elszántan védi területét a külföldi bővítől, miközben a minőségvizsgálat és a tanúsítványok kiadását magánkézbe adta. Itt tehát nyilvánvaló érdekelttség van a bevételek szaporítására. A haszon vágya vezet olyan minőségvizsgálói igényekhez, hogy például az azonos gyártótól származó, azonos időben gyártott és azonos importőr által azonos szállítmányban behozott különböző fazonú cipők külön-külön vizsgáltassanak be, fajtánként több tízezer koronáért. Ennél is vadabb az az állítás, hogy teljesen ugyanazoknak a mezőgazdasági kemikáliáknak a különböző (egyliteres, ötliteres stb.) kiszereleseit külön-külön kell bevizsgáltatni.⁶

5 V. ö.: Lampl Zsuzsanna: Vállalkozások és vállalkozók 1989 után. Lilium Aurum, Dunaszerdahely, 1999, 43–44. Lampl is idéz a minőségtanúsítványokkal kapcsolatos irracionális eseteket. Érdekes, és főleg a Mečiar-kori szlovák helyzetre jellemző sajátosság lehet, hogy a vállalkozók az állam általános ellenségességén túl külön is hátrányosan érzik magukat megkülönböztetve a „privatizált baráti nagyvállalatokkal” szemben. Utóbbiak a vállalkozók szerint adókedvezményeket, állami támogatásokat és kedvező törvényi szabályozást élveznek, melyekből a kisvállalkozásokkal ki vannak zárva. Uo. 41–42.

6 Természetesen a vállalkozóktól származó információimat nem volt módomban ellenőrizni.

Hasonlóan működik a használati utasításokkal kapcsolatos előírás is. Ehhez is ragaszkodnak a szlovák hatóságok minden külföldről behozott termék esetében, akkor is, amikor belföldi származású terméknel föltételezik, hogy a vásárlók ismerik a termék használatát. Tehát a Magyarországról behozott cirokseprő, kalapácsfej vagy partvisnyél szlovák nyelvű használati utasítással lenne ellátandó. Az igazsághoz tartozik, hogy ennek az előírásnak, ha tényleg van ilyen, csak részben tesznek eleget, az abszurdabb esetekben nem. Persze, e nélkül is van elég tere a „helyismeret” bevetésének.

Érdekes módon a szlovákiai vállalkozók – kivétel nélkül magukat magyaroknak tartó emberek – megegyeznek magyarországi partnereikkel abban az értékelésben, mely a helyismeret fontosságát hangsúlyozza. Az ő motivációjukat a társulásra a tökehiány adja. Általában nem mondják, de tevékenységserkeztük ismeretében nyilvánvaló, hogy a pótlólagos tőke keresésén túl egy piaci szegmens elfoglalása is mozgatja őket, hiszen azt remélik, hogy egy vagy több olyan, Magyarországról származó termék állandó importőreivé válhatnak, amelyhez ők másoknál könnyebben, jobban, olcsóbban férnek hozzá.⁷

A magyar partnerek tulajdonszerzéséről a túloldali tulajdonostársaknak van egy, a fenti, lényegében komplementaritáson alapuló verzió nál sokkal gonoszabb történetük is. Ezt csak népmesei elmosódottságban ismerem, egyik szlovákiai cég tulajdonosai sem kötötték valamely magyar résztulajdonoshoz, noha volt olyan név, melyre sűrű legyintgetés és a már megtörtént szétválás, kivásárlás hangsúlyozása volt a reakció. Ebben a variációban a leendő tulajdonos magyar vállalkozó Mercedesen érkezik, nagyon nagy a szája és csak úgy szórja a pénzt, egészen addig, míg nem sikerül valamilyen többé vagy kevésbé plauzibilis kereskedelmi vagy ipari projektre egy közös céget alapítani. Amikor ez működni kezd, a magyar partner kirabolja a céget, vagy úgy, hogy a másik, magyarországi „végén” saját követeléseit és tőkerészét meghaladó mértékben készpénzt vesz ki belőle, vagy – ez a gyakoribb változat – a Szlovákiából kivitt nagyobb tétel áru egyenértékét nem egyenlíti ki, majd fölszívódik.

A szlovákiai társak ilyenkor általában perelnek. Van, amikor perelni sem tudnak, mert annyival gyengébbek a magyar partnernél, hogy kilátástalan a pereskedés végéig saját erőből talpon maradni, ezért hagyják megbukni a közös céget. A per különben sem hoz – legalábbis beszélgetőpartnereim körében – orvoslást. Csak egy-egy esetben sikerült sérelmüket megtorolniuk a pórul járt szlovákiai partnereknek. Egyszer a nagybank bizonyos állandó

7 Logikájában ugyanez az előnyös exportpozíció elfoglalására irányuló törekvés.

megbízását elnyerni remélő magyar partnerrel szemben a magyar újsággal, a magyar társ reménybeli banküzletét tönkre tenni alkalmas botránnyal való fenyegetés hatott és serkentette fizetésre a fizetést „elmulasztó” magyarországi vállalkozót. Hasonló revánsot eredményezett, amikor az adós magyarországi cég egy harmadik félnek szánt áruszállítmánya véletlenül a szlovák cégen ment át és így alkalom nyílt a visszatartására. Ezek a hatalmi helyzetek véletlen megfordulásai.

Noha ezek a történetek határozottan a magyar társ szélhámoságát hangsúlyozzák, látni kell, hogy van ebben némi ellentmondás is. Ha a magyar fél tényleg előre megfontoltan cselekvő csaló volt, akkor fölvetődik, hogy miért megy lépre a szlovákiai fél? Netán meghatja a Mercedes, és talán hiányoznak a partner „leinformálásához” szükséges ismeretek? Ebben az összefüggésben jelentős, hogy a cégeket a kilencvenes évek elején megalapító, mára már ötven-hatvan körüli atyák közül szinte senki sem használ Internetet, csak a fiatalabb nemzedék, akik viszont az óta már a legtöbb meglátogatott cégben beszálltak a vezetésbe. Egy másik kérdésként az is fölmerül, hogy miért választja a csalásnak ilyen lassú, körülményes és viszonylag kevésbé jövedelmező módját egy magyar vállalkozó, nem egyszerűen az új cégek körében némileg szokásos botladozásokról és átmeneti likviditási zavarokról van-e szó, amelyek azért viszik azonnal padlóra a szlovákiai partnert, mert annak semmi tartaléka nincsen?⁸ Mindenesetre itt is úgy lehet, mint a sztereotípiákutatás más helyszínein: annak ellenére, hogy a „gonosz pesti” konstrukció nyilván része a szlovákiai magyar vállalkozók átfogóbb ön- és világképének, úgy is mondhatnánk, ideológiai töltésű; a „reális mag” megléte, a figura életszerűsége mégsem kétséges, egyebek között személyesen is volt alkalmam megtapasztalni. Minden a helyén volt, a tízmilliós kocsis, a testedző külsejű útítárs, a záporozó jattok, a helyiek által indított projektbe való behatolás és rombolás.

8 Lampl Zsuzsanna idézett művében sem tudta vizsgálni a körbetartozások roppant érzékeny kérdését, noha konstataulta a jelenséget: „a körbetartozások cirkusz nálunk mindennapos”, i.m. 78. Lampl munkája harmadik fejezetében a rész szerzője, Németh Zsuzsa azt állítja, hogy „az az általános gyakorlat, hogy csak készpénzt hajlandók elfogadni, és fizetni előre kell, avagy nagyobb összegű előleggel dolgoznak.” De ha az előleget fölveszik, és nem teljesítenek, máris tartozás jön létre, a mondat második fele tehát ellentmond a készpénzfizetés általánosságáról a mondat első felében tett állításnak. Ennek ellenére tény, hogy nagyon különböző volumenű lehet a körbetartozás. Lehet azonban a kisvállalkozásoknál – a tartozásállomány folyamatos görgetésével – az egyik legfontosabb külső forrás is. Hosszabb idő és sajátos intézkedéssorozat kell ennek bankhitellé változtatásához. A magyarországi vállalkozóknak a szlovákiai körbetartozásokkal és gyenge cégekkel kapcsolatos panaszai teljesen reálisnak tűnnek.

Persze, ha éppen nem a gonosz pesti történetét mesélik, a szlovákiaiak is elismerik a körbetartozások, az általános likviditáshiány és az együttműködést gátló nagyfokú bizalmatlanság tényeit, anélkül, hogy magukra is jellemzőnek tartanák ezeket.

A közös tulajdonú cégeknél fölmerülő problémákra rímelnék a kereskedelmet akadályozók. Itt a magyar változat a szlovákiai cégek általános körbetartozását, likviditáshiányát, ingatagságát említi, tehát annak nehézségét, hogy a magyar partnerek holnap is megtalálják azt a céget, akivel ma üzletet kötöttek. A szlovákiai beszerzés vonatkozásában egyöntetűen hangsúlyozzák annak nehézségét, hogy stabilan és állandóan azonos minőségben szállító partnert találjanak. A szlovákiai oldalon van, aki ezt megfordítja, és a minőséggel kapcsolatos siránkozást egyszerűen árleszorítási taktikának tekinti a magyarországi vállalkozók részéről. A magyarországi vállalkozó a vélt vagy valós minőségi problémákra általában úgy reagál, hogy némi csalódásokkal terhes kísérletezgetés után állandó stabil partneri viszonyt alakít ki a túloldali beszállítóikkal. E stabil viszonyt állítólag még átmeneti árelőnyök kedvéért sem szorítja háttérbe. A partnercégek egymásnak hiteleznek, egymás számára adó- és vámkímélő módon szállítanak, sőt, valuta árfolyam-leértékelést várva az előnyös térfélen halmoznak föl készletet a partnercég számára is. Miután a szlovákiai beszállító éppannyira, vagy még jobban rá van utalva a stabil magyar kapcsolatra, mint vevője, ez a megoldás valószínűleg egyenértékű a résztulajdonlással. Ha viszont a magyar partner már nem elégszik meg az egyszerű bevásárlással, és földolgozó kapacitást is ki akar építeni, akkor legalábbis részben saját tulajdonú céget szeretne, beruházásait biztosítandó. Rossz fényt vet a szlovákiai állapotokra, hogy egy százmilliós évi forgalmú, alapos szakértelemmel, kapcsolatrendszerrel, bejáratott szlovákiai beszállítókkal rendelkező magyar cég tulajdonosa, aki ráadásul magát magyarnak valló szlovák anyanyelvű személy, nem mer feldolgozó kapacitást telepíteni Szlovákiába, noha ezt a lépést már meglépte Erdélyben. Igaz, esetében a feldolgozó iparág jellege miatt – fafeldolgozás – csak Szlovákia magyar nyelvhatáron túli, északabbi vidékei jöhetnek szóba, „ott pedig a bizalom a helyiek és a beruházó között nehezebben építhető föl”. Evvel kapcsolatban rémtörténeteket mesél az Észak-Szlovákiába kivitt, ellopott, Ukrajnába továbbadott berendezésekről. Az ő stabil beszállítói viszont dél-szlovákiai magyarok kis családi cégei, ahol a tulajdonosok vegyes házasságban élnek. Ez a családi vegyesség, bár beszélgetőtársaim semmilyen értelemben nem képeznek statisztikai mintát, a szlovákiai oldalon a vállalkozók körében a többségre jellemző volt.

További, „normális” problémaforrást jelentenek az áringadozások. Ez persze csak akkor lenne a liberális közgazdaságtan értékmércéjével normális, ha valamilyen piaci automatizmus eredményezné őket, de legalábbis, ha nem lennének visszavezethetők állami gazdaságpolitikai akciókra. Sajnos, esetünkben gyakran éppen az állami döntés a nagyon jelentős áringadozások oka. Az állami akciók kihatásaihoz még az is hozzáadódik, hogy azokat a szlovákiai vállalkozók állítása szerint teljesen követhető módon jól meghatározható, nevesíthető, az egykori szocialista nagyvállalatok romjaiból épült brancsok legalábbis előre ismerik, vagy esetleg éppen velük egyeztetve indítják ezeket az akciókat. Az állam ugyanakkor nem ér véget a Minisztérium kapujánál, állítólag maguk az iparági érdekképviseletek is posztszocialista brancsérdekerek szolgálatában állnak, aminek egyik konkrétan vizsgálható vetületét például a szlovák fuvarozók szövetsége által osztogatott nemzetközi fuvarengedélyek képezik. Sajnos, nekem ehhez az elemzéshez már nem álltak rendelkezésemre az adatok.

Az állam a vállalkozók elbeszélése szerint azonban nemcsak alkalmi, akciószerű formában fejt ki hatást. A vállalkozók egy kisebb részének elbeszélése alapján a feltételrendszer, mely a nemzetközi áru- és személyforgalmat, tehát a gazdaság számára alapvető kapcsolódási lehetőséget szabályozza, a történetek szerint kelet-belorusz szinten áll. Az állítások úgy foglalhatók össze, hogy nem egyszerűen a jogszabályok kaotikusak és az intézmények, valamint a forgalmat lebonyolító fizikai kapacitások túlterheltek, de mind a két oldalon, minden időszakban a határőrizeti és vámszervek folyamatosan sarcolják és zsarolják az átmenő szállítmányokat és tulajdonosaikat. Az erre panaszkodó vállalkozók maguktól egyetlen esetben se tettek különbséget a között, hogy a szervezetek szlovák, vagy magyar oldalon működtek, vagy hogy tapasztalataik melyik kormány idejéből származtak. Ha ez után az ember külön rákérdezt, hogy van-e ilyen jellegű különbség, akkor határozottan tagadták. Erre azért érdemes figyelni, mert Magyarországon elterjedt vélekedés, hogy mi korrupció tekintetében jobbak lennének a Deákné vásznánál, vagyis a némi lenézéssel kezelt Szlovákiánál.

Mielőtt azonban szabadelvű lendülettel az államban találnánk meg az ősbűn forrását, próbáljuk meg mégis differenciálni az egyöntetűnek tűnő képet. Nézzük, milyen típusú vállalkozók számoltak be ilyen konfliktusokról és kik úszták meg azokat!

Megkérdetjaink között tizenkét olyan vállalkozó volt, akik eleve nem jönnek számításba, mert a híd építése, megnyitása alakítja ugyan üzletüket,

de jelenleg még nincsenek jelentős kapcsolataik Szlovákia felé. A másik, tizenkilenc tagú csoportból négy cég szolgáltatásának jellegénél fogva nem szembesülhetett vámproblémákkal. Egy pár másik vállalkozás kereskedett ugyan a határon át, de olyan volt a szortimentje, az áruk jellege, hogy nála sem vetődhetett föl a probléma.

A vállalkozók két csoportjának volt kompetens véleménye az ügyben. Három vállalkozó párnak, tehát a hazai cégnek és az általa részben birtokolt szlovák társaságból álló három párosnak nem volt problémája a vámmal egyik oldalon sem. Ezek közül mind a három pár homogén, egyértelműen besorolható, nem romlandó, nem kényes, semmilyen külön be- vagy kiviteli engedélyt nem igénylő árukkal dolgozik, amelyeket a magyarországi feladók többnyire vámudvarból eleve már vámkezelve, plombálva indítanak, ha pedig importról van szó, vámbiztosítékokkal dolgozó speditőrök fogadnak. Ugyanez vonatkozik arra a szlovákiai cégre, melyben ugyan nincs magyar tulajdon, de amely teljes egészében Magyarországon gyártott márkás termékek importjával és nagykereskedelmével foglalkozik. Az említett cégek vagonban hozzák-viszik az árut, nem kamionban. E szlovákiai cégek Magyarországról Szlovákiába importálnak és így tulajdonképpen olyan intim dolgokról kellett volna vallaniuk, melyek felelőtlen fölfedése komoly problémákat okozott volna nekik, tehát nem zárható ki, hogy csak óvatosságból nem közölték negatív tapasztalataikat. Ugyanakkor az áruk jellege, a szállítás és a kereskedelem módja valószínűsíti az általuk elmondottakat. Noha a Szlovákiába való importnál a szlovák vámós van hatalmi helyzetben és a szlovák vámeljárásról egyszerűen nincsenek ismereteim, a hazai importőrökkel való beszélgetések is arról győztek meg, hogy jelentős különbség lehet a fenti kritériumoknak megfelelő, mondjuk így „standard” és a „nem-standard” áruk és kereskedelmi-szállítványozási formák között. Előbbi esetben a vámósnak nemigen nyílik tere a mérlegelésre, ha mégis, annak nincs jelentős tékje.

Más a helyzet a „nem-standard” esetben. Itt különböző dolgokról beszélünk. Volt a panaszkodók között olyan hazai cég, mely csak viszonylag csekély tömegben és rendszerességgel vásárolt be szlovákiai területen (egy 3.5 tonnás saját teherkocsi hozta a saját cégnek vásárolt árut havonta egyszer-kétszer), így került érintkezésbe a magyar vámmal. Lényegében e bevásárlások megkönnyítésére és némi választékcserére (tehát szlovákiai értékesítésre is) egy párkányi rokonnal egy kicsi céget hozott létre Szlovákiában. Mivel a cég már kis mérethez képest amúgy is elég sok mindent csinált, nyersanyagbeszerzéstől és nagykereskedelmi forgalmazástól kezdve a kiskereskedelmi értékesítésen át az anya-

gok saját vállalkozásban történő továbbfeldolgozásáig és beépítéséig, ezt az újabb tevékenységet csak félgőzzel tudták végezni. Ennek megfelelően föltehetőleg sem elegendő ismeretük, sem idejük nem volt a vámügyintézésre, sem speditőrt nem bíztak meg avval. Ez így viszont elég sok támadási felületet ad. Azt ugyanis az általam megkeresett budapesti nagyobb importőrök is úgy vélték, hogy a vámjárási szabályok nem egyértelműek, és például a dokumentáció kezelése a különböző vámhivatalokban, illetve a különböző, egymást váltó személyi állományok kezén még ugyanabban a hivatalban is annyira különböző, hogy például az importőrnél a dokumentációt egy bizonyos volumen alatt nem érdemes számítógépre vinni. Ezek a nehézségek a saját bonyolításban importáló kisvállalkozásnál nyilván fokozottan jelentkeznek.

Ám olyan nagybevásárló is van, aki Szlovákiából „standard” nyersanyagot nagy tömegben Magyarországra importálva mindkét oldalon konfliktusokba ütközött. Ez azonban a számára érdekes magyar oldalon ma már a múlté, ahogy az előző kisvállalkozó is az elmúlt évek vonatkozásában javulásról számolt be.

Az igazi ellenpéldát egy százmillió forgalmű szlovákiai magyar vállalkozó jelentette, aki mezőgazdasági termékeket importált Szlovákiába, továbbeladásra vagy továbbfeldolgozásra. Cégében a magyar állami költségvetés által kistafirozott egyik alapítvány cége is résztulajdonos volt. Ennél az úrnál lehetett a legvadabb történeteket hallani a vámról is, de a cégében közvetve tulajdonos hazai vállalkozásfejlesztési alapítvány „sajátos” (mellőzzük az egyértelműbb jelzőt a szerző, a beszélgetőpartner és a nyájas olvasó nyugalmát védendő) támogatás elosztási módszereiről is. Kérdés viszont, hogy ez mennyire tükrözött egy speciális környezetet? Tükrözheti egyrészt az állami támogatás-osztogatás, másrészt a nálunk is, Szlovákiában is politikailag terhelt agrárszféra, harmadrészt egy sajátos, „nem-standard” kereskedelmi ág viszonyait. Hiszen itt állategészségügyi, növény- és fogyasztóvédelmi stb. külön bizonyítványok, engedélyek és kompetenciák és evvel összefüggő hatalmi helyzetek sorával találja szembe magát – és válik zsarolhatóvá a vállalkozó.

A korrupcióra panaszkodó vállalkozók összességében nem tűntek olyan jól informáltaknak és ügyintézésben jártasaknak, hogy egy bonyolult ügyintézési, adatfeldolgozási és engedélyezési rendszeren ne akadhattak volna fönt a vámosok valamilyen törvetése híján is. Más kérdés, hogy ott, ahol az ügyfelek rendszeresen nem tudják teljesíteni az államhatalom által megköveteltek, nyilván virágzik a korrupció, tehát ebben az esetben a szabályozásból a kevesebb több lenne.

Ha az ember meggondolja, a vámosok kenése még a kisebb cégek vonatkozásában is csak egészen minimálisan emelheti meg az üzleti költségeket. Valószínűleg nem ebben áll tisztító, üzletet bénító hatása, hanem a bizonytalanságban, ami a határkáosz kapcsán az üzleteket körülveszi. Ezt közvetve a nagyobb, vámkonfliktusokra nem panaszkodó cégek vezetői is megerősítették.⁹

Jóval nagyobb (de persze nagyjából részint induláskor vagy profilváltáskor jelentkező) költség lehet egy másik, a vámnál gyakrabban emlegetett tényező, a szlovákiai minőségstanúsítványok beszerzése, amelyet főntebb szemügyre vettünk.

Mindezen tényezők, tehát a járási, illetve a városi hivatalok tevékenység- és telephely-engedélyezési önkénye, valamint a vámügyek és a „certifikáció” kapcsán, e nehézségeket ecsetelve a szlovákiai magyar vállalkozók még a hazaiaknál is jobban hangsúlyozzák a „kapcsolatok” fontosságát. Ebben látják a legfőbb okát saját nélkülözhetetlenségüknek a vegyes vállalkozásokban. Egybevetve ezt a képességét a „helyieknek” a „kapcsolatok” kovácsolására azokkal az állításokkal, miszerint ezek az említett hatalmi jogosítványok elsősorban posztszocialista és mečiarista, szlovák etnikumú hálózatok kezében vannak, fölvetődik a kérdés, hogy akkor most a magukat magyarnak valló vállalkozók is jóba vannak ezekkel a hálózatokkal? Netán ők is benne vannak? De hát őket másnak, magyarnak látják, ami nem biztos, hogy jó belépő. Vagy mégsem így van? Erre a kérdésre még visszatérünk.

A hídhoz kapcsolódó vállalatok és az önkormányzatok szerepe

A híd nemcsak új közlekedési lehetőségként fontos. A ráhajtó és a róla legördülő forgalom átalakítja a két város szerkezetét, a vállalkozások telephelyeinek előnyöket vagy hátrányokat hoz. A híd és a hozzá kapcsolódó utak által korábban nem látott szélességben alakíthatók gazdasági együttműködések a két város között, az utak által meghatározott térszerkezet pedig ugyanerre a kapcsolatvolumenre hat vissza.

⁹ Ezek a „standard” árut ide-oda vivő cégek, melyek tehát nem panaszkodtak a korrupcióra, mind a két oldalon elmondták azt is, hogy vámolás késése sokszor nehéz helyzetbe hozza őket, hiszen a megrendelő ott liheg a nyakukon, és ilyenkor bizony föl kell venni a telefont. A telefonba nyilván nyomós érveket mondhatnak. A két csoport eltérő beszámolója tehát alapulhat stiláris különbségen is, a nagy, standard árut szállító és profi vámügyinté-zést produkáló cégek nem a vámosnak a kamion ülésén felejtett sapkájába dobják a márkát, hanem más módokat találnak.

A hídra, illetve a radikálisan megjavuló közlekedési lehetőségekre épülő-en ugyanis három-négy nagy projekt is elgondolható, amely eltérő módon, de minden esetben a két oldalon részben már meglévő, egymást kiegészítő kapacitásokat kapcsol össze. Mindegyik lehetséges nagy projektben önkormányzati alapozás szükséges. A projektek eltérnek abban is, hogy az egyik, mely szállítási jellegű, kevés, összesen két vagy három céget mozgatna meg, viszont erős államigazgatási támogatást igényelne. Itt arra a tervre gondolok, mely a Mária-Valéria-hídon nem engedélyezett teherforgalmat pótlandó kamionszállító kompokat üzemeltetne a két ország között. A projektnek „pontoszerű” jellege van, vagyis néhány vállalkozónak kell megfelelő ráhatással egy-két államigazgatási szervtől bizonyos egyszeri, tehát nem folyamatosan újratárgyalandó engedélyt kicsikarnia. Éppen ez a sajátossága biztosítja ennek a projektnek a legnagyobb esélyt a megvalósulásra. Ám az elmondottak fényében pontosan ettől a projekttől várható viszonylag a legkevésbé, hogy kiszélesítene a két város és a két kistérségi gazdasági érintkezését, hiszen az áruszállítás könnyebbedne ugyan, de közvetlen cégkapcsolat csak minimális számú cég között jönne létre.¹⁰

Az érintkezési felület nagyságát tekintve a másik póluson az esztergomi prímás-szigeti Duna-part üdüllőparttá fejlesztése és a párkányi fürdővel egységes marketingje lenne. Ehhez rengeteg minden kellene.

Először is az, hogy akarják. Az esztergomi vállalkozók arról vannak meggyőződve, hogy az ott átmenő és a nemzetközi hajóállomás átadásával remélhetőleg tovább szaporodó nyugati turistákat nem lehet elvinni az egyszerűbb berendezésű párkányi termálfürdőbe, ugyanakkor egyszerűen semmijük sincs, amivel meg tudnák hosszabbítani a rövidke kis szezont. Az esztergomiak véleményét némileg igazolva a városi tulajdonú párkányi fürdő kevésbé érdekelt a nagy lépésekben történő látványosabb fejlesztésekben, még a kiugró profitban sem, inkább a stabilitás megőrzésében és a stabil nyereségből a létesítmény saját erőből történő, „darabkánkénti” felújításában és fejlesztésében.¹¹ Ez rendben is van, de ez olyan sokára hozza föl a fürdőt az Esztergom-

10 A tervet az érintettek a MTA Kisebbségkutató Intézetének 2001. október 12-i esztergomi hídavató konferenciáján szellőztették meg. Tudomásom szerint evvel több vállalkozói csoport is foglalkozott és a tervet magas szintű politikai tényezőknél is föltálták, hiszen az államközi megállapodásokat igényelne. Evvel szemben az esztergomi polgármester a fenti konferencián arra a kijelentésre ragadtatta magát, hogy ő ebben a formában most hall erről először.

11 Jellemző, hogy a fürdő körüli értékes tartalékterületeken meginduló szállodafejlesztést is mindössze egycsillagosnak tervezik, alapvetően a szlovákiai középosztályra gondolva.

ban kikötő nyugatnémet nyugdíjasok elvárásainak szintjére, ami belátható időn belül nem tesz lehetővé közös projekteket.

Másodjára még arra is szükség lenne, hogy a párkányi helyi igazgatás is rendelkezzen saját területével, tehát az összes szükséges kompetencia a járástól a városhoz kerüljön. Mivel itt várhatóan sok különböző, kis és nagy idegenforgalmi, vendéglátó-ipari, közlekedési cég koordinált döntéseire lenne szükség, egy projektiroda működtetése is szükséges lenne. A projekt minimuma a közös, vagy egymást kiegészítő turisztikai és üdülőprogramok közös marketingje. Még ezen a minimális szinten is, ha az itteni éttermi, szállás-hely- és sportlétesítmény-komplexum és a túloldali fürdő egymás kiegészítéseként működne, az mind távlati, mind napi egyeztetést tenne szükségessé egy tucat cég között. Itt tehát két dolog is elérhető: egyrészt, hogy valamilyen egymást továbblendítő gazdasági együttműködésben forrjon össze a két város, másrészt, halkán mondvá, hogy a széles érintkezési felületen megvalósuló kapcsolatok kevésbé legyenek egyes etnikai-személyi kapcsolathálók („brancsok”) által lefedhetők.

A szűk keresztmetszeteket az önkormányzatok jelentik. A jövő esélyeire nézve útmutatót adhat, hogy eddig hogyan kezelték a felmerülő alternatívákat és hogyan tájékoztatták, vagy nem tájékoztatták a lakosságot és különösen a vállalkozókat. Ezt itt csak összefoglalóan lehet jelezni, hiszen a történet elágazását jelentik a vállalkozók és városaik viszonyai.

Az önkormányzatok autonómiája a két oldalon különböző, Esztergom lényegében a maga gazdája, Párkány nem. Ezentúl az egész hídépítés megvalósítása, kiadásainak fedezése, ütemezése, sőt, még a hídra vezető utak nyomvonal is kormányzati szinten dőlt el. Noha ezekben az ügyekben az önkormányzatok nem döntöttek, így nem is tekinthetők felelősnek, ennek ellenére úgy tűnik, hogy az önkormányzatok kapcsolata a vállalkozókkal rendkívül laza. A vállalkozók és a szélesebb közönség rendelkezésére bocsátott információk töredékesek és – hm – nem mindig megalapozottak. A tájékoztatás ilyen hiányaival párhuzamosan nyoma sincs a vállalkozók valamilyen rendszeres befolyásának az önkormányzati döntésekre, eltekintve persze az egyéni akcióktól. Másrészt maguk a vállalkozók is idegenkednek az együttműködéstől és a kooperatív formáktól. Az ipartestületek, illetve kamarák mögött mindkét oldalon egy-egy nagyvállalkozó áll, ami a többiek számára nyilván nem egészen bizalmat keltő. Ez is indokolhatja, hogy a vállalkozók csak nagyon kevésbé vesznek részt az említett érdekképviseltek munkájában, a szervezetlen társasággal viszont bármilyen nyitott önkormányzat is csak nehezen tudna egyeztetni.

A perspektívák hiányát szemlélteti, hogy a hídfőnél működő vállalkozók a hidat a megnyitása előtti nyáron sem érezték különösebb „bonanzának”. A szomszéd oldal vendéglátóiparának árai lényegesen alacsonyabbak, az ottani közönség vásárlóereje is csekélyebb, így a vendéglátók nem számítanak a túloldalról nagy seregekre, legföljebb az itt átmenő kombinált busztúrák német nyugdíjasait tudják majd megvendégtelni. Így egyikőjük sem készül semmilyen túloldali vállalkozásra, még különösebb kutatást sem folytatott ilyen irányban, pedig az egyik érintett vendéglátóipari vállalkozó szlovák anyanyelvű és nemzetiségű embernek tartja magát.

Persze, ha a hídavatással többé-kevésbé egy időben valóra válik, hogy Esztergom nemzetközi kikötői rangot kap, és az évi 400–500 idelátogató nagy folyami kirándulójahó száma tovább szaporodik, az igen jól fizető nyugat-európai közönséget jelentene. A jelenlegi tervek szerint ez egy év múlva következne be. Talán ezért is foglalnak el egyelőre várakozó álláspontot a vállalkozók.

Rövidtávon a valószínű nyertesek a bevásárló-turizmus által érintett üzletek lehetnek. Erre viszont a nyáron mindkét oldalon azt mondták a kereskedők, hogy még el sem kezdték fölmérni az árkülönbségeket.

A megvalósult híd egyelőre messze a legszerencsétlenebb változatot produkálja. A határőrizeti szervek – mindkét oldalon – úgy döntöttek, hogy a párkányi híd áteresztőképességét radikálisan korlátozzák. A hídon jelenleg egy irányban 60–80 gépkocsi haladhat át óránként, a gyalogos áteresztőképesség jóval nagyobb, de itt is tíz-húsz perces sorban állással kell számolni.¹² A gépjárműveket tekintve a majd húszmillió eurós, vagyis ötmilliárd forint költségű híd annyival növelte az áteresztő kapacitást, mintha az összeg századrészéért a MAHART vett volna még egy kompot és óránként két vagy három kompjártat üzemeltetne, csak az gyorsabb volna, hiszen jelenleg egy óra körüli

12 Az adatok a megnyitás utáni héten négy alkalommal, hétköznap ill. ünnepnap délelőtt és délután végzett méréseim átlagát jelentik. A legrosszabb értékekről a rádió közlekedési híreiből lehetett értesülni, tudtommal a rekord két és fél óra volt. Mértem az áthaladó kocsik és gyalogosok számát és egy kocsi ellenőrzési idejének hosszát. A kocsik kezelését lassítja egyrészt az arab terroristák keresése a csomagtartókban, ami elég nevenséges vállalkozás, tekintettel a Pesten legalísan egyetemre járó palesztin, líbiai, szíriai, iraki állampolgárok százaira, akik közül nem kevesen hivatalosan is állami delegáltak. Még jobban lassítja azonban az átkelést az, hogy a két átkelősből csak az egyiket használják, a másikat buszoknak és diplomataknak tartván főnn. Tekintettel azonban arra, hogy mind maga a híd, mind pedig a szlovák oldalon odavezető utca kétszer egysávos, és csak húsz méterrel az átkelőhely előtt szélesedik kétsávosra, ha csak nem tud repülni, sem a diplomata, sem a busz nem tudja igénybe venni a második sáv által elvben neki biztosított előnyt. Arról, hogy mi a lassítás valódi oka, nem kívánok spekulálni.

a gépkocsik várakozási ideje. Ez hatékonyan kizár bármilyen bevásárló turizmust és természetesen bármilyen közös turisztikai fejlesztést. Sőt, miután a hídra feljutni igyekvő kocsisorok megbénítják mind a párkányi Jeszenszky-utca, mind az esztergomi Prímás-sziget forgalmát, a hídfő körüli vendéglátó-ipari vállalkozók, ameddig ez így marad, elbúcsúzhatnak a forgalom növekedésével kapcsolatos álmaiktól. Ez a probléma várhatóan magától is oldódhat, abban az esetben, ha az emberek leszoknak a híd használatáról és a hídfő körüli torlódás csökkenni fog. A gazdasági kapcsolatokra azonban ennek hasonló hatása lesz, mint a híd hiányának.

A szigorú ki- és beléptetésnek, illetve a nyilvánvaló forgalom-lassításnak szimbolikus üzenetei is vannak. Ezt a szlovákiai magyarok nagyon pontosan regisztrálják. Nem világos, hogy a szlovák, vagy a magyar fél kezdeményezte-e a szigorú rendet és az sem, hogy ebben a központi megfontolások vagy inkább a helyi tényezők (pl. a szlovák helyi, illetve járási szervek) szempontjai játszottak-e szerepet. Akár így, akár úgy, ennek a magyar kisebbségi politikai identitásra gyakorolt hatása nemigen lehet más, mint a becsapottság érzésének elmélyülése.

Interetnikus vonatkozások a párkányi oldalon

Az eddigiekben le kellett szögezni, hogy a vállalkozók legalábbis saját érzésük, fölfogásuk szerint mostohagyerekei mind az államnak, mind szűkebb pátriájuk, városuk önkormányzatának. Ehhez képest a vélt vagy valós sebezhetőséget, terheket még tovább súlyosbítja a nemzetiségi lét. Minden megkeresett szlovákiai vállalkozó magyar anyanyelvűnek és nemzetiségűnek mondta magát, míg a hazai térfelel három jelentős vállalkozónk pilisi szlovák eredetű volt. Nézzük először a kisebbségi magyarokat!

A megkérdezett urak a beszélgetésekben mindnyájan magyar anyanyelvűnek és magyar nemzetiségűnek is tartották magukat.¹³ Ez a szubjektívan vállalt és kívülről megkérdőjelezhetetlen önazonosság teljesen egyértelmű. A nyelvhasználat azonban rétegezett és ez, legalábbis ezeknél a rétegeknél a nyelv- és identitásváltás irányába is mutathat.

13 Egy módszertani megjegyzés: az etnikus vonatkozások iránti kérdezősködés alanyai számszerűen nem azonosak a vállalatok számával. Van olyan vállalkozó, akinek több cége is van, és volt olyan beszélgetés, amelyen egy cég több tulajdonosa is részt vett. Ám, mint már többször hangsúlyoztam, a vizsgálat nemcsak, hogy nem tart igényt statisztikai reprezentativitásra, de a szociológia szigorúbb survey-elemző módszereit is mellőzi.

Egyrészt itt is, csakúgy, mint egy másik, az Esztergomba járó szlovákiai magyar munkásokkal foglalkozó vizsgálatban sokszorosan kibukott a kódváltásnak az irodalomból jól ismert problémája.¹⁴ Ez az általam megkérdezettek-nél úgy jelentkezett, hogy szinte minden, a modern élethez és gazdasághoz, technikához, joghoz kapcsolódó fogalom a magyar anyanyelvű beszélőnek vagy ismeretlen, vagy nagyon szokatlan volt, ezért magyar beszélgetés közepette is szlovák terminus technicust kellett alkalmaznia. Nemcsak minden intézményes, állami, jogi terminus az, amit kizárólag szlovákul tudnak. Tehát például „minőségtanúsítvány”-t magától senki nem mond, csak „certifikátot”, amikor én mondom, akkor is csak egyetlen beszélgetőpartner ismeri föl, miről van szó. Még a viszonylag egyszerűbb technikai jellegű szókinccs is, a gázolajtól a pótkocszig, noha itt általában ismertek a magyar terminusok, szlovákul jön az egyébként pontosan és választékosan fogalmazó vállalkozók ajkára. Anélkül, hogy a kétnyelvű beszélőket morálisan elítélném, rá kell mutatni, hogy a vállalkozó, aki a gazdasági alapfogalmakat nem ismeri magyarul (nyelvében bizonyos regiszterek hiányoznak), éppen saját társadalmi szerepére, a vállalkozásra vonatkoztatva nem rendelkezik anyanyelvének eszközeivel. A kétnyelvűségnek ez a változata kiegyenlítetlen, hierarchikus.

Másrészt az is követhető, hogy a vállalkozói réteg különösen nagy szlovák nyomás alatt áll. Az 1995-ös államnyelvtörvény (270. sz. tv.) bizonyos előírásainak megszegéséért a jogi személyeket negyed, illetve félmillió koronás, magánvállalkozókat ötvenezer koronás bírsággal fenyegeti. Mint Lanstyák István joggal mutat rá, az adott helyzetben nem szükséges a bírságolás tényleges alkalmazása, „az ettől való félelem azonban megtette a maga hatását”.¹⁵ Tény, hogy a vállalatok ezer szálon függenek a posztszocialista államtól, tehát még akkor is maximális alkalmazkodásra törekednének, ha a szlovák állam egy darabig tartózkodna a nyelvi keresztes háborúktól.

Harmadrészt viszont úgy tűnhet, a határokat átívelő gazdasági tevékenységhez alkalmas kiindulópontot szolgáltat a kettős identitás. Ez két megfigyelésre támaszkodhat. Az egyik, hogy a nyelvismeret nyilvánvaló előny a Magyarországgal való kapcsolattartásban. A másik, hogy azok a vállalkozók között, akik ilyen határon átívelő vállalkozásokban tevékenykedtek, szinte

14 Lanstyák István: A magyar nyelv Szlovákiában. Budapest–Pozsony 2000.

15 Uo. 100. o. Az 1999. évi kisebbségi nyelvtörvény az államnyelvtörvény bírságokra vonatkozó részét hatálytalanította. Ugyanakkor a közigazgatásban a magyar nyelvhasználatot Lanstyák értékelése szerint ez utóbbi törvény gyakorlatilag sehogy sem biztosítja, uo. 104–109.

mindenki kétféle kapcsolódott, vagy a felesége volt szlovák, vagy az egyik szülője. Jelenti-e a családi vegyességnek ez a halmozódása, hogy az ilyen háterű emberek valahogy sikeresebben tudnak vállalkozni? A statisztikák szerint azonban a vegyes házasságok magas aránya nemcsak a vállalkozókra jellemző, a szlovákiai magyarság a kilencvenes évek elején már kb. 30 %-ban kötött vegyes házasságokat, ezen belül az értelmiség még magasabb arányban.¹⁶ Szlovákiai magyar nyelvészek szerint a magyarok kifelé házasodása nem oka, hanem tünete az identitás gyengülésének.¹⁷ Ezt az értékelést az értelmiség és a vállalkozók esetében azért annyiban talán lehet mégis módosítani, hogyha e pályákon a siker feltétele az asszimiláció, de legalábbis a maximális etnikai alkalmazkodás, akkor az, hogy van-e vagy nincs államnemzeti házastársa a sikerre áhítózonak, az az egyik szűrője lesz az e pályákon sikeres emberek csoportjának. Abban az értelemben tehát „sikeresebbek” lehetnek a vegyes családban élő vállalkozók, hogy társaiknál inkább tesznek eleget az asszimilációra vonatkozó elvárásoknak, de az asszimilációt talán mégsem lenne bölcs dolog a vállalkozás lényegi jegyeként definiálni.

Sőt, a többségi értékrendtől való eltérés, a szellemi-morális függetlenség szerepel a vállalkozók és a vállalkozói társadalmi szerep legtöbb társadalomtudományi meghatározásában. A kisebbségekkel szemben barátságtalan állam ebben a nézetben a gazdasági fejlődés akadályozója, a meggyengült önazonosságú emberek pedig – egyéb tulajdonságaikat, ismereteiket, helyzetüket figyelmen kívül hagyva – magukban véve nem a vállalkozói siker kovácsai.

Legalábbis elviekben élesen meg kell különböztetni a kulturális készségeket, a nyelvtudást, a másik kultúrában való tájékozódás képességét, amelyek beláthatóan a vállalkozást segítő tényezők, és a meggyengült vagy megkettőződött identitást, amely – ismét csak magában véve, más tényezőktől elvonatkoztatva – legalábbis nem segíti, esetleg gátolja is a vállalkozói szerep kibontakozását.

A két tényező tehát eltérő következményekkel járhat, eltérő irányba húzhat. A konkrét emberekben azonban nagyon nehéz a két szintet megkülönböztetni, hiszen ami azonnal megjelenik, szembe szökik, az a nyelvhasználat, a kulturális készségek, ami rejtve marad, az az identitás. Megjegyezném, hogy a kétnyelvűséget (ami tehát eleve nem esik egybe a kettős identitással) billenékeny állapotnak, a nyelvváltás első lépésének szokták tartani. Ám speciálisan a gazdaság területén ebben talán kételkedni lehet, hiszen a vállalkozói tevékenység-

16 V.ö.: Gyurgyík László: A szlovákiai vegyes házasságok demográfiai vonatkozásai 1949-től napjainkig. Fórum Társadalomtudományi Szemle, I. évf., 1999, 1/1, 5–18.

17 V.ö.: Lanstyák: i.m. 70.

gek lényegéhez tartozik a közvetítés, áthidalás helyi és tágabb gazdaság között. A vállalkozó majdnem mindig többes kultúrájú embert jelent. Ettől élesen megkülönböztetendő az identitás, mely a történelem tanúsága szerint a vállalkozói rétegeknél is lehet gyorsan átalakuló (ld. pl. a kereskedő zsidók rohamos asszimilációját éppen a XIX. sz. első felében legfejlettebb magyar területeken) vagy századokon át stabilan maradó (ld. pl. a görög vagy újabban a kínai diaszpórát).

Mindezek fényében indokolt lehet arról spekulálni, hogy milyen következményei lehetnek a szlovákiai magyar közösségre nézve annak, ahogy a magyar területek vállalkozóinak egyrészt nyelvhasználata, másrészt, ettől jól megkülönböztetve, identitása alakul.

Az üzleti élet és az üzletemberek körében a nyelvhasználat szakmai rétege a legláthatóbb, legnyilvánvalóbb. Ez kizárólagosan szlovák. Minden név, cégismertető anyag, prospektus szlovákul, esetleg németül készül, a magyar résztulajdonú cégeknél is. Sem a viszonteladóknak, sem a vevőknek készülő ismertetőknél, sem szlovák gyártmányú, sem import áruk esetében nincs magyar nyelvű változata vagy fordítása. Ez alól kivétel, ha a termék magyar importáru és nálunk is csomagolták, a nálunk szokásos gyakorlat szerint az összes környező ország nyelvén rányomva az ismertetést. Ezt az államnelyvűséget nem indokolja valamilyen magától értetődő, praktikus szempont, ellenkezőleg. A fogyasztási cikkek esetében például a többnyelvű fölíratkozás biztosíthatná, hogy ugyanaz a csomagolás exportra is mehessen.¹⁸ Másrészt a párkányi kiskereskedelemben forgalmazott termékek jelentős részét a mezőgazdaságban használják föl, a szlovák állam vidéki népessége pedig e déli sávban a mai napig magyar. Valamelyik nyugati ország hasonló fekvésű táján kézenfekvően arra is gondoltak volna, hogy hátha az öreg paraszt nem elég perfektil érti az államnelyv technikai-bürokratikus változatát, és inkább rányomják az ellenség nyelvén is a használati utasítást, mintsem valaki hígítás nélkül alkalmazzon valamilyen veszélyes szert. A magyar többségű Párkányban azonban egységesen más logika érvényesül. Ám mindez nem csak állami nyomásra történik, arra ugyanis nincs is mindig szükség. A szlovák fogyasztók, azoknak a kereskedőknek a beszámolója szerint, akik megpróbálkoztak a magyar nyelvű kiírásokkal, erősen fintorognak ettől, állítólag még bojkottál-

18 Csak a saját konyhaszekrényben szétnézve, a lengyel gyártmányú Lipton Yellow Label Tea-n 11 nyelvű a felirat, köztük szerepel a határvitákra alkalmas adó litván és az ukrán is, a magyar gyártóhelyű CIF Lemon Cream mosogatókrém hatnyelvű a termékismertető, a nyelvek között ott van majd minden szomszéd nép nyelve.

ják is az evvel próbálkozó kereskedőket. Míg tehát egy nyugati országban a kereskedő igyekszik követni az etnikai-kulturális szegmentálódást, hiszen minél több nyelvet, kulturális címkét-azonosítót mutat vevőinek, annál több, újabb szegmenshez kerül közel a régiek elvesztésének veszélye nélkül (lásd a törököket Németországban), addig a szlovákiai kereskedő a legerősebb szegmens elvesztését reszkírozza, ha a másik, a kisebbség nyelvét alkalmazza áruinál vagy szolgáltatásainál.¹⁹

A külső megjelenés problémája nem merül ki a névjegyek és nyomtatványok nyelvében, de folytatódik olyan, már az identitással is összefüggő elemekben, mint egyrészt a vállalat, másrészt a vállalkozó által használt névforma. Ez ugyanis egyetlen kivétellel szlovák, legtöbb partnerünknel nemcsak a keresztnév szlovakizált, de a vezetéknevet is szlovák fonetikus átírással használják, akkor is, ha a család színmagyar. Ez alól egyetlen kivétel volt, az egyik nagy és komoly, vállalkozásában magyarországi társtulajdonossal és részben magyarországi beszállítókkal és vevőkkel együttműködő cég tulajdonosa beszélgetésünkkor mutatta friss személyi igazolványát, melybe keresztnéve ismét magyar formájában volt bejegyezve. Itt viszont már a gyerek is Magyarországra települt, a partnercégnél dolgozik. Az ettől az esettől eltekintve teljesen általános mimikri viszont válaszlehetőséget kínál arra a kérdésre, hogy hogyan tudnak vállalkozóink egyrészt támogatást szerezni helyi hivatalos szervektől, másrészt esetleg több-kevesebb sikerrel együttműködni a posztszocialista személyi hálózatokkal is – egyebek között nyilván úgy, hogy álcázzák magukat, elrejtik magyarságukat.

Megpróbáltam ellenőrizni, hogy nem esetleg csak az általam felkeresett csoportra jellemző-e ez a nagyfokú álcázás, rejtőzködés. Ez elképzelhető lenne, hiszen a vizsgált terület sorsa a folyamatos megfélemlítés volt. A csehszlovák államhatár önmagában is trauma volt. Az 1989. évi „fordulat” után pedig a város történelmi nevének visszaadását követelő 1991-es népszavazás ered-

19 Van erre ellenpélda is. A párkányi fürdő vendégtereiben kétnyelvűek a feliratok és az igazgató szerint ebből sosem akadt semmilyen problémája. Ezt készséggel el lehet hinni, de tudni kell, hogy a szlovákiai magyar nyelvész szerint egy tipikusnak mondott védekező reflex a magyar beszéddel „kiprovokált” inzultusokra éppen abban áll, hogy „az őshonos kisebbség természetes igényét idegenforgalmi kérdéssé” fogalmazza át, például a bolti eladónak nemcsak magyarul, de még angolul, franciául stb. is tudnia kellene. Lanstýák: i.m. 136. old. Valószínű, hogy abban a közösségi térben, amely Párkányban a legegyértelműbben kötődik a turizmushoz, a szlovákok számára viszonylag legkönnyebben elviselhető az idegen feliratok „botránya”. Másrészt meg kell jegyezni, hogy a hivatali és üzemi terek a fürdőben is szigorúan államnyelvűek.

ményének figyelmen kívül hagyása és az ennek kapcsán kifejtett állami nyomás józanította ki a változásban reménykedőket.²⁰ A beszédekben a kapcsolatok új korszakának nyitányaként ünnepelt Mária-Valéria-híd sajátos rendjéről fentebb írottak mutatták, hogy egyesek szándéka szerint a határátkelés továbbra is trauma kell, hogy maradjon. A vállalkozók pedig kiszolgáltatottságuknál fogva mindig is „félősebbek”, a párkányi politikai aknamezőn pedig nyilván kétszeresen is azok.

Ellenőrzésként egy viszonylag semleges, párkány-esztergomi kétnyelvű közös kiadványban megnéztem a szlovákiai cégek által feladott összes hirdetés cégnevén és személynév-használatát.²¹ Íme az eredmények:

Cégnévben valamily. magyar elem	6
Cégnév szlov. v. nemzetk. formában	21
Személynév szlovák formában	9
Személynév magyar formában	7
Személynév szl. formában magyar sorrendben	24
Személynév nem azonosítható	1
Összes tulajdonos	41

A cégnevek és a tulajdonosok száma nem egyezik, mert nem minden cég tüntetette fel tulajdonosait, a belső arányok azonban jellemzőek: a tulajdonosok hatvan százaléka a magyar névhasználat sorrendjében, de hivatalos szlovák formájában írta ki mind a vezeték, mind a keresztnévét. Magyar helyesírási tulajdonos csak a cégek ötödében szerepelt. A cégek megjelölésében viszont csak az összes cég egytizede adott valamilyen magyar azonosítót, akár fantázianevet, akár a tulajdonos magyar nevét.²²

20 Vö.: Himmler György: A párkányi népszavazások. In: Fórum Társadalomtudományi Szemle, II. évf., 2000/1., 109–126. Párkányban 1998-ban egy második népszavazás zajlott le, melynek tárgya a szlovák NATO-tagság, illetve a köztársasági elnök közvetlen választása volt. Szempontunkból a lényegében anti-mečiarista megmozdulásként értékelhető 1998. évi népszavazás legfontosabb kihatása a helyi eliteknek az állami megfélemlítés élmeányében való újbóli részvételére volt.

21 Most Mária Valéria – spojka nasich regiónov – Régiók összekötő kapcsa – a Mária Valéria híd. Esztergom – Párkány 2001. A kiadvány közhasznú információkat és hirdetéseket tartalmaz, mindkét oldalon terjesztik, a tényleges összeállítás és szerkesztés a Déli Régió Ipartestülete, személy szerint annak titkára, Bartusz Gyula mérnök úr munkája, de társkiadó Esztergom város ipartestülete is. A hirdetéseket természetesen a feladók fogalmazták. Mindezek alapján indokolt a feltevés, hogy viszonylag semleges kulturális térről van szó.

Az etnikai konformitás kényszere nyilván nemcsak a vállalatok külső megjelenését, homlokzatát, de belső életét is formálja. Az ügyvitel és a számítógépek nyelve annyira magától értetődően szlovák, ott is, ahol a magyar vevők vagy beszállítók jelentették a legnagyobb partnert, tehát input vagy output oldalról nagyobb részét magyar nyelvű volt a gazdasági környezet, hogy nem is igen értették a kérdést, hogy van-e valamilyen magyar nyelvű programjuk? Hiszen nyilvántartásaik az állam számára készülő vagy annak alkalomadtán bemutatandó dokumentumokat eredményeznek, a számadás kényszere meghatározza a nyelvhasználatot is.

Itt nyilván föl lehetne tenni a nyelvi jogok kérdését, mert ha a többségben magyarlakta területen legalábbis elvben használható lenne a magyar, akkor értelmes lenne a követelést a közigazgatásra és különösen a gazdasági közigazgatásra nézve is próbálni érvényesíteni. Nemigen érdemes azonban politikai harcot kezdeni az előtt, mielőtt komoly gazdasági hatalmat jelentő pozíciók kiépültek volna, hiszen az államtól, illetve a posztszocialista hálózattól függő helyzetű vállalkozók nem fogják könnyelműen kihívni maguk ellen a sorsot, illetve a szlovák állam haragját. Márpedig a gazdasági jog annyira komplex rendszer, hogy formálisan nagyon liberális jogi szabályozás esetén is még nagyon sok lehetősége marad az uralkodó és az eddigi tanúsága szerint minden politikai árnyalatában a magyarokkal szemben ellenséges magatartást tanúsító állambirtokos etnikumnak a kisebbség büntetésére. Bár-hogy is alakulnak a dolgok, a nyelvhasználat csak hosszabb távon változhat.

Meggondolandó azonban, hogy, még ha nem is azonosítjuk a két dolgot, a kétnyelvűség mögött a magyar identitás átalakulása, megkettőződése vagy tagolódása is meghúzódhat.

Ha valaki, aki egyébként kifogástalanul beszél magyarul, a mobilján látja, hogy ki az, aki őt hívja, majd ezután így jelentkezik be: Halló, *Laci Minarik* vagyok, szervusz! – nos, ezt talán nem a nyelvromlás tárgykörében kellene tárgyalni. Az illető szlovák sorrendű névmegadása a bejelentkezéskor, ami egy magyar nyelven folytatott beszélgetést megszakító, magyar nyelvűnek ismert partner telefonhívására következik, nyilván nem lapsus. A saját nevét nem felejtje el az ember. Akkor mi ez?

22 A cégnévben föltüntetett magyar helyesírású vezetéknevet önmagában nem tekintettem ilyen magyar nyelvi jelnek, csak ha magyar helyesírású keresztnév egészítette ki, vagy ha a nevek sorrendje volt magyar, vagy ha a vállalat fantázianeve volt magyar vagy tartalmazott magyar nyelvi elemet.

A partner szakmai-üzleti partner volt. Igaz, hogy mindketten magyarok, de szakmai előéletük, a műszaki főiskola, a szocialista nagyipari vállalatban végzett irányító tevékenység, a szlovákiai privatizáció fordulatai olyan erősen szlovák nyelvű szakmai közeghez kötik az illetőket, hogy értelmes lehet az identitás egy külön, szakmai rétegének megkülönböztetése is. Az illetők magyar emberek – általában. De egy bizonyos vonatkozásban, vagyis éppen idősebb mérnök-vállalkozóként, tehát szakmai identitásukban – szlovákok lehetnek.

Ám nem egyszerűen a többrétegű identitás kérdéseit tükrözi, hogy Lampl 1997-es értékrendkutatásában a megkérdezett magyar vállalkozók „32,7%-a nem tartja fontosnak, bagatellizálja nemzetiségének kérdését, sőt veszélyesnek és hátrányosnak érzi. Ezzel szemben a szilárd nemzeti értékrendtípus számára, amely 30,8 százalékos részarányát tekintve hasonló az előzőhöz – ám mégsem domináns –, természetes, jó és fontos magyarnak lenni.”²³ A saját nemzeti csoporttól való tudatos távolságtartás ilyen aránya alighanem összefügg a szlovák állami politika nemzetiség-ellenességével.

A dolognak tehát nagy tétje van. Egy kapitalista gazdaságon alapuló demokráciában nem sok esélye van a megmaradásra annak a nemzetiségnek, amelynek vállalkozói-munkáltatói rétege „átáll” a barátságtalan politikát folytató államnemzethez. Nézzük meg például, hogy milyen szórványos információkat sikerült szerezni az esetleges etnikai szempontok érvényesülésére egy olyan vállalkozói döntésben, amely teljesen szuverén magánügy és kívülről is alig lehet belelátni – abban, hogy kit vesz föl a vállalkozó dolgozni!

A vállalatok többsége kereskedővállalat lévén, tíznél kevesebb alkalmazottal dolgozott, általában csupa magyarral. Ám ez nem sokat mond, mert a személyi állomány alig nyúlt túl a családon. A család részvétele kereskedelmi vagy szolgáltatóvállalatnál az adott gazdasági környezetben elengedhetetlen, mert a nem kellően lojális alkalmazottak megcsapólnák a jövedelmet. Családi vállalkozás esetében viszont a vállalkozás automatikusan a család nemzetiségének megfelelő emberekből fog állni, már csak azért is, mert az ott dolgozók nagyobb része rokon, de még a maradék sem valamilyen személytelen munkaerőpiacról toborzódik. Korlátozott tehát annak a haszna, ha arról faggatjuk őket, hogy ha és amennyiben a munkaerőpiacról vennének fel ismeretleneket, akkor milyen szempontok szerint tennék ezt. Ott, ahol ilyen kérdéseket föltek, ott a párkányi tapasztalatokkal összegeyzethető eredményekre jutottak.

23 Lampl: i.m. 22–23. o.

A Párkányban és környékén megkeresett vállalkozók két esetben foglalkoztattak jelentősebb (50 körüli, illetve feletti) létszámot. Ezek közül az egyik, vegyes egyéni és családi identitású vállalkozó azt mondta, hogy ő egyszerűen nem is tudja, meg se nézi, hogy ki milyen nemzetiségű az alkalmazottai között, noha föltételezte, hogy a többség tudni fog magyarul. E vállalkozó emberei elég modern technikájú szállítási szolgáltatást végeztek egymástól távoli és változó helyszíneken, de jelentős arányban Magyarországon. A másik, hasonló nagyságú és komolyságú cégnél viszont a magyar identitású tulajdonos tudatosan törekedett arra, hogy magyarokat alkalmazzon. Ez egy telephelyen működő termelőüzem volt, a belső kommunikáció egy térben összpontosult, ha talán nem is lett volna zavaró a kétnyelvűség, mégis volt egy bizonyos természetes tendencia az egyvágányúságra. Valószínűleg ez az egyetlen ilyen cég a városban. Az adott vállalkozótól nem, de másoktól viszont gyakran hallottam, hogy a posztszocialista, jelenleg külföldi tulajdonú, de szlovák vezetésű nagyvállalatok zsugorodási folyamatában viszont igyekeznek magyar alkalmazottakat elbocsátani. Ha tényleg végbemegy egy etnikai szegregálódás a munkaerőpiacon, akkor a magyar munkavállalók munkaerő-piaci pozícióját alapvetően a magyar vállalkozók ereje fogja meghatározni.

Szegmentáció nem csak a munkaerőpiacon jelentkezhet. A szlovákiai kereskedővállalatoknál próbáltam arra is rákérdezni, hogy azok a hálózatok, melyeken keresztül ők az importárut tovább terítik, mutatnak-e valamilyen etnikai színt vagy tagolódást. Konkrétan megkérdeztem, hogy elosztóik sűrűsödnek-e Dél-Szlovákiában, és hány magyar van köztük. Az eredmény az volt, hogy mindenki azt állította, hogy ez a szempont közvetlenül nem releváns, de mindenki meg tudta mondani, hány partnere magyar. Annyira észrevétlen és mellékes tehát mégsem lehetett ez az aspektus. Partnereim szerint az elosztóhálózatok etnikai összetétele attól függően változott, hogy mennyire erős volt az elosztóhálózat koncentrációja a déli végeken, ezt pedig az áru jellege határozta meg. Egyrészt a drága és igényes termékeket elsősorban a (szlovák) nagyvárosok veszik föl, a rurális térségek tehát elosztó nélkül maradnak, másrészt a kifejezetten magyar márkák, mondjuk a Tibi csoki vagy a Piros Arany nyilván etnikumhoz is kötődnek.

A kereskedők vonatkozásában úgy gondolom, az etnikai hálózatképződés valószínűleg speciális esete, részjelensége annak az általánosabb problémának, hogy az egyes üzletágak vállalkozói között az adott üzletág sajátos körülményeinél fogva mennyi bizalom lehetséges. A fogyasztók szempontjából ez kicsit másként jelentkezik. Itt a fogyasztási döntés nem mindig racioná-

lis, elvben lehet, hogy a „magyar” holmit az ellenszenv csak a saját közönségen belül engedi piacra találni, így az etnikai hovatartozás erősebb tényező lesz a vásárlói rációnál. Másrészt azt sem lehet kizárni, hogy bizonyos fogyasztási cikkeknel vagy szokásoknál a szlovák fogyasztók „átállnak”, tehát a magyarokkal kapcsolatos ellenérzéseiknél erősebbnek bizonyul a magas presztízsű fogyasztási cikkek megszerzésének vágya. Így az etnikai ellenségeskedést, ahogy azt Lengyel László régebben elképzelte, fölülírja a fogyasztás mámorea. Nem tudom, hogy ennek az elképzelésnek mekkora realitása lett volna, de éppen a fogyasztás tárgyai és létesítményei terén nagyon gyors a fölzárkózás - lehet, hogy Szlovákiába még csak óvatosan megy a nyugati tőke, de a nagy áruházláncok az elsők között érkeznek, 2001-ben már nekiláttak a terjeszkedésnek. Ezek pedig nyilván a legnagyobb vásárlói szegmenseket fogják kiszolgálni, a marginális csoportokkal pedig még akkor sem sokat vacakolnának, ha nem lenne nekik is fontos az állami jóindulat.

A nyilvános nyelvhasználat vonatkozásában tanúsított szlovák agresszivitást egyébként ismételten fölelegetik Magyarországon is. A típus történet az, hogy bemegy valaki a boltba egy szlovákiai magyar városban, és nem szolgálják ki, nem akarván érteni a magyar nyelvet. Ez persze mára már sztereotípiává rögzült. Érdekesnek tűnt azonban, hogy olyan esztergomi vállalkozó is beszámolt ilyen jellegű szlovákiai élményeiről, aki magát szlovák anyanyelvűnek tartja. A történetben a szlovákiai étteremben magyarul beszélgető társaságot látván-hallván némi szlovák hazafias kekeckedésre kerül sor. Ezt a szlovák anyanyelvű magyar vendég olyan szlovák beszéddel volt kénytelen leállítani, hogy az illetőknek tessék szépen összetenni a két kezüket és hálát adni, hogy a magyar turisták arra járnak, mert ha már nem járnak, megnézhetik, hogy miből fognak élni. Némileg hasonló történetet, mely azonban a szlovák állam éber rendőrségéhez kötődött, egy másik, magát nemcsak nyelvében, de nemzetiségében szintén szlováknak tartó esztergomi vállalkozó is előadott. E szerint a pozsony-prágai autópályán – amin az illető rendszeresen jár – a szlovák rendőrök kiszúrják a magyar rendszámú kocsikat és elkezdik vizsgálni, hogy milyen sapkát visel a vezető. Ez a mesélő szerint addig megy, ameddig ő magyarul beszél a rendőrrel, ha a szlovák rendőr csodálkozására szlovákra vált, akkor a sapka rendben levőnek találhatik, csak az okoz további csodálkozást, hogy a magyar állampolgárságú vállalkozó minek használta saját állama nyelvét. Minek beszél magyarul? A válasz persze az, hogy a szekatúrát szlovák beszélgetőpartnereim is dicsőnőságnak tartották, és mintegy daczból magyarkodtak.

Interetnikus vonatkozások az esztergomi oldalon

A két oldal, mint láttuk, nem szimmetrikus, a párkányi vállalkozások magyar kapcsolatai csak részben esztergomiak, másik részben más magyar régiókhoz kötődnek, ugyanakkor az esztergomi térségben egy-két mikrovállalkozás kivételével nincs szlovák tulajdonosi érdekeltség. Van azonban három jelentős forgalmú és stabilitású vállalkozó, akiket ugyan eltérő szorosságú kapcsolatok fűznek Szlovákiához, ám maguk szlovák eredetűek, így gazdasági és személyes pályájuk tükrre lehet a túloldali magyar kisebbségieknek.

Közös bennük, hogy ugyanabból a pilisi szlovák faluból származnak, és az idősebbek még szlovákul kezdték iskoláikat. Ezeket azonban a hetvenes években fölszámolták, a szokott, Szlovákiából is ismerős indoklással, hogy ti. a kisebbségi gyerekeknek is „alkalmat kell adni, hogy megfelelően megtanulják az államnyelvet”. Közülük a legfiatalabb kisgyermekkorában még csak szlovákul beszélt, de mivel az óvodába csak magyarul tudó gyermeket vettek föl, szülei „átprogramozták”, egy darabig csak magyarul beszéltek vele. Mindhárman – részben a családtól segítve – megtalálták helyüket a régi rendszerben is, és a fordulat után viszonylag korán önálló vállalkozók lettek. A pályákon közös elem a szlovák anyanyelv teljes háttérbeszorulása, részleges felejtése annak arányában, ahogy egyre tovább haladtak a felsőoktatásban, a további szakmai karrierben. Az egyéni életutakban a részleges nyelvvesztésen kívül a szlovák származáshoz további üldözési vagy diszkriminálási élmény nem kapcsolódik. Szlovákságukkal kapcsolatban három eltérő magatartási alternatíva rajzolódik ki.

Az első magatartást képviselő vállalkozó már régen a városba költözött nem messze fekvő falujából, lényegében belenyugodni látszik az életmódváltása által is támogatott identitásváltásba, annak ellenére, hogy ma stabil és állandó szlovákiai beszállítói vannak, tehát gazdaságilag viszonylag nagy felületen érintkezik szlovákiai partnerekkel (három, ottani magyar vállalkozó által működtetett céggel). Noha gazdaságilag lenne talán haszna, nyelvtudásának föltámasztására nem fordít nagyobb áldozatot, szlovák médiát nem használ, szakmai-gazdasági információszerzésében is partnereire hagyatkozik. Talán a stabil szlovákiai szállító partnerek keresése közbeni negatív tapasztalatai, de talán a hazai és általános európai civilizációs sztereotípiák átvétele is belejátszik abba, ahogy a szlovákiai magyar nyelvhatáron túli, számára gazdaságilag egyébként értelmes beruházások meg nem valósíthatóságát indokolja. Lényegében Vadkeletnek látja

a nyelvhatáron túli Szlovákiát, annak ellenére, hogy hazai viszonyainkkal kapcsolatban sincsenek illúziói.

A legfiatalabb hazai szlovák beszélgetőpartner egy hölgy, aki bár cégeikben résztulajdonos, szigorúan véve inkább közgazdász, mint vállalkozó. A cégeket lényegében magyar férje építette föl, szintén igen korán kezdve a dolgot. A hölgy folyamatosan falujában lakott, és oda ment lakni férje is. Férje korábbi szakmai előéletét tekintve infrastruktúra- és területfejlesztő volt. Ketten együtt egy, a faluba telepített feldolgozóipari céget és a benne résztulajdonos és hasznaiból a falusi infrastruktúrát fejlesztő alapítványt átfogó kettős szerkezettel igyekeztek a falun lendíteni. A siker kérdése más lapra tartozik, itt az az érdekes, hogy rengeteg időt és pénzt áldoztak a falu „reszlovakizálásáért”, részben a hivatalos szlovák nemzetiségi önkormányzattal is konfliktusba kerülve. Ennek ellenére túloldali kapcsolatuk alig van, érdeklődésük is inkább a szűkebb hazára korlátozódik. Túloldali kapcsolatokra, tájékozódásra gazdaságilag sem szorulnak rá. Igaz ugyan, hogy értékesítésük kb. 30%-a Szlovákiába irányul, de ez az általuk forgalmazott áru jellegénél fogva olyan kapcsolatrendszer, ami ha egyszer kiépül, igen nagy stabilitással bír, vevők és ellátók majdhogynem össze vannak cementezve, ennél fogva nem kell állandóan a helyszínen nyüzsgögni.

A harmadik szlovák ember egy újabb gazdasági szerepet testesít meg, és a nemzetiségi identitás újabb lehetőségét villantja föl. Ő a legöregebb hármójuk közül, a családja minden rendszerben és időben a falu vezető családja volt. Az egyik legkorábbi kft.-ét alapította a társasági törvény életbelépése után egy jelentős magyar bankember támogatásával, előrevetítve már akkor, hogy túl fog lépni a helyi léptéken. Cégei egy darabig vezető szerepet játszottak Esztergom vendéglátásában, majd újabban prágai éttermet nyitott, és Csehországban és más közép-európai országokban újabb befektetéseket tervez. Bár szlovák nyelvtudását cseh vállalkozásánál is nyilván jól tudja hasznosítani, szlovákiai gazdasági kapcsolatai összességében nem túl jelentősek, szlovák vevői, vendégei viszonylag csekély számban akadnak. A szlovák identitás vállalása nem automatikusan következik abból, hogy esetleg egyre szaporodnának ottani kapcsolatai. Szlováksága a saját és családja múltjával való azonosulást jelenti elsősorban, meg az örömet, hogy újra van alkalmja használni az anyanyelvét, de nincs különösebben nagy véleménye a szlovákiai nemzeti tombolásról, a fentebb vázolt szlovákiai rendőrös történet például tőle származik. Ugyanakkor a szlovák nemzetiségű vállalkozókat határozottan jobbnak tartja a magyaroknál, mert nem igyekeznek mindenáron elgáncsolni egymást,

több bennük a szolidaritás, jobban lehet velük kooperálni. Külön kérdés, hogy ez így van-e, s ha igen, miért és meddig még? Ezt itt nincs mód megvizsgálni. Itt az az érdekes, hogy a szlováksággal való azonosulás a nyelvhasználaton és a szülőhelyhez való ragaszkodáson túl, kicsit elvontabban is megfogalmazódik. Úgy tűnik, a gazdasági siker és talán a szemléleti józanság is elősegíthet némi visszakapcsolódást a lényegében egyszer már súlyosan korlátozott, sérült etnikai identitáshoz. Ilyen típusú Szlovákiában a nevét újra magyarra visszaváltató, hasonlóképpen szolid és sikeres vállalkozó esetében találkozhattam.

Kitekintés

A fentiekben elgondolkoztam azon, hogy a gazdasági siker a megfelelő józan szemlélettel párosulva identitásépítő lehet a nemzetiségi önazonosság vonatkozásában is. Ennek ellenére remélem, hogy nem kelteztem azt a látszatot, minthogyha egy automatikusan zajló folyamatra gondolnék, amiben minél több céget vásárol föl egy nemzetiség, annál nagyobb tere lesz. Az identitás sikeres rekonstrukciója e két esetben nem a pénzen nyugszik, inkább a vállalkozói magatartáson, mely eljutott egy bizonyos függetlenség állapotába. Még ebben az esetben is csak lehetőségnek tekinthető a nemzetiségi identitás újjászületése, aminek valóra váltása el is maradhat. Ezt a bonyolult átalakulást itt nem tudjuk tovább vizsgálni, mivel beszélgetéseim anyaga inkább ahhoz ad támpontot, hogy hogyan nőhet föl és gyarapodhat egy viszonylag független, az anyaországgal kapcsolatokat ápoló nemzetiségi vállalkozó réteg a jelen viszonyok között?

A konkrét tennivalókat tekintve azt hiszem nem mindegy, hogy az állam milyen törvényes rendet alakít ki a gazdaság körül. Ez állítólag az EU-belépés idejére már egységes kell, hogy legyen, de sokakban él a kétely, hogy a nagy múltú kelet-európai állami bürokráciák meg fogják találni a módját az egyébként elképesztően szőröző EU-direktívák, előírások diszkriminatív alkalmazásának. Talán nem lenne fölösleges olyan hazai figyelőszolgálat, amely föltárná a szomszéd országok elzárkózási, és így az anyaországhoz fűződő gazdasági kapcsolatokat romboló akcióit. Az elmúlt évtized tanulságai alapján az EU-t hidegen hagyják a nemzetiségi elnyomás megnyilvánulásai, de tűzbe jön, ha jogosulatlan piacvédelmet (ilyen lehet a szlovák minőségtanúsítványok ügye) vagy befektetőkkal szembeni állami diszkriminációt tárnak illetékes szervei elé.

Legjobb lenne megkönnyíteni a vállalkozók dolgát az ő legsajátabb funkciójuk, a vállalkozás vonatkozásában. Itt két dolognál nyílik tág tér a demagógiára. Egyrészt lehet lendületesen követelni a szorongatott kisebbségi vállalkozók anyagi segélyezését. Ezt csak úgy lehet csinálni, ha valamilyen külön pénzhez csak a „jók”, a „micink” férnek hozzá, vagyis egyfajta ellenmonopólium kiépítésével. Úgy vélem, ha a nemzetiségi diszkrimináció egyik általános formája a kisebbségi vállalkozók távol tartása valamilyen monopolizált lehetőségtől, avval szemben (sajátos eseteket, pl. a földvásárlást kivéve) nem ellenszer az ellenmonopólium kialakítása. A monopólium-várak, az övéik is, a micink is egyrészt elfoglalhatók, másrészt őrségük sajnos fölöttébb gyakran átáll, harmadrészt, ha egyik fenti eset sem következik be, még mindig érvényesül az a hátrányuk, hogy háborúzó törzsi területekre szabdalják szét a modernizáció folyamatának eredményeként integrálódott nagy gazdasági-társadalmi tereket. A megoldás a monopolizálható pozíciók csökkentése, nem pedig szaporítása. A demagóg megoldás („támogatni az elnyomott magyart”) sok pénz elszórását teszi lehetővé, de nem változtat a működési renden. Az alapítványok „sajátos” támogatási gyakorlatáról szóló elbeszélések is ezt támasztják alá. A negatív jelenségeket 1999-ben az „Új Kézfogás Közalapítvány” Burgert Róbert halála után újjáavasztott kuratóriuma is elismerte, ugyanakkor programjában annyira általános és ellentmondó célokat fogalmazott meg, hogy evvel ismét a korábbiakhoz hasonló visszasságoknak vetett ágyat.²⁴

Másrészt lehet szabályozásellenes hisztériát is csapni, különös tekintettel egyes túlzónak látszó szlovák igényekre. Látni kell viszont, hogy a fogyasztóvédelem, minőségellenőrzés, állategészségügy és hasonlók roppant aktuális és fontos témák, amiket idő jártával egyre mélyebben és részletesebben kell majd szabályozni (EU!). Amit kérni lehet, az legfeljebb az, hogy annyira szabályozzanak, amennyire ellenőrizni tudnak, tehát, hogy ne legyen a szabályok betűje szerint egyrészt mindenki bűnös, másrészt az ellenőrzés gyakorlata szerint csak a ritka peches ember vagy az ellenség a büntetés elszenvedője. Vagyis a szabály ne adjon utat az önkénynek.

Demagógia helyett bátran kellene szembenézni a valós adottságokkal.

Ezek ugyanis számunkra is rejtenek lehetőségeket. Ha igaz az, hogy a szlovákiai magyar értelmiség és vállalkozók túlnyomó többsége kétnyelvűvé vált, továbbá, hogy a kisvállalkozás legfontosabb tényezője a bizalmon ala-

24 Új Kézfogás Közalapítvány. In: Magyar Kisebbség Ú.S. V. évf. 1999. 4. szám, 123–140, különösen 130–134.

puló partnerség, és végül, hogy Magyarország és Szlovákia egymáshoz viszonyított gazdasági fejlettségében belátható időn belül nem áll be jelentősebb változás, akkor a magyar kisebbségi vállalkozóknak természetes monopóliuma lehet egy jelentős volumenű gazdasági közvetítő tevékenység. A közvetítésben használt nyelvet egyrészt az erősebb és nagyobb gazdasági tér, tehát Magyarország, másrészt e vállalkozók identitása határozhatja meg, vagyis valószínűleg magyar lehet.

Ez a fejlődés, noha már most is meglévő adottságokra épül, nem automatikus, az eddigi tapasztalatok alapján bátran kiindulhatunk abból, hogy a szlovák nemzetállami politika, ahol csak tudja, akadályozni fogja. Ez ellen talán föl lehet lépni a nyelvi és a kisebbségi kulturális jogok szintjén is, ennek realitását, eredményességét megítélni nem tudom.

Vannak viszont olyan lépések, melyeket már most is meg lehetne tenni a szlovákiai magyar vállalkozók dolgának megkönnyítésére. Ezek mind olyanok, melyek sajátos társadalmi szerepükben, vállalkozói tevékenységükben úgy erősítik őket, hogy nem várat építenek, hanem infrastruktúrát bocsátanak rendelkezésre. Tekintsünk két példát erre!

Az egyik a nyelv, a fogalmak, a számítógépprogramok, egyszóval a magyar gazdasági térhez kapcsolódást és egyben a magyar szaknyelvi készségek fejlesztését megkönnyítő infrastruktúra rendelkezésre bocsátása. Elsősorban az Internetet lehetne kihasználni ezekre a célokra, ami most van, pl. az ITD Hungary honlapján, az ennek csak sovány váza, de nyilván bővíthető, fejleszthető lenne. Alapítványi pénzosztogatás helyett vagy mellett adható lenne két-nyelvű számítógépprogram is. A lényeg a lehetőségek bővítése, hiszen értelmetlen harciasan buzdítani a nyelvhasználat olyan szintjeinek és tereinek visszahódítására, ahol nem tudunk értelmes közmagyar kommunikációt megvalósítani.

A másik példa annyira banális, hogy szinte zavarba ejtő fölhozni, hiszen ahelyett, hogy a gondolkodás távlatait nyitná ki előttünk, a lábunk elé nézés fontosságára figyelmeztet. Ez a határátkelőhelyek ügye. Mindenféle kereskedelmi forgalomnak vagy személyes kapcsolattartásnak elemi feltétele a határon való átkelés lehetősége. Ebben az igényekhez képest már most is súlyos elmaradás mutatkozik. Ma a magyar-osztrák és a magyar-szlovák határon nagyjából ugyanannyi határátkelőhely van, csak éppen a magyar-szlovák határ háromszor hosszabb és végig magyar területeket szel ketté.²⁵ Mindkét oldalon a településfejlesztés legalapvetőbb eszköze lehetne a határátkelőhelyek szaporítása, amit eddig gyakran a költségekre hivatkozva hártottak el.

Ám az átjárhatás jelentősége józan ésszel is könnyen belátható, sőt, hatása időközben társadalomföldrajzi vizsgálatok által is dokumentált.²⁶

A triviális intézkedések sora folytatható lenne. De a már ma is megtehető, a kapcsolatrendszerrel és vele a kisebbségi magyar vállalkozói réteget erősítő intézkedésekre utalás nem jelenti azt, hogy nincs szükség komplex és hosszú távú tervekre és intézkedéssorozatokra. De a dolgoknak megvan a maguk sorrendje.

E szerény gondolat jegyében értékelendő ez az írás is, mely csak egy bevezető, szociografikus tanulmány kívánt lenni. Célja a fontosabb, tovább vizsgálható kérdések, alternatívák fölmutatása volt. Nyilván a bevezetés nem teszi feleslegessé a részletes és szakszerű tárgyalást. De ott még nem tartunk.

ANDRÁS VÁRI

Border avoidance: the economical relations of the entrepreneurs to the neighboring country from the Esztergom –Parkany region

The study tries to examine the economical relations from the Esztergom-Parkany small region that go beyond the border from an inter-ethnic point of view using anthropological and interviewing methods. According to the writer in the Slovakian, Parkany (Štúrovo) region at least theoretically we have to make a difference between the cultural abilities, language knowledge, the sense of direction in the other culture which seemingly favor the enterprise and the weakened or doubled identity – that once again abstracted from the other factors – do not help or maybe prevent the development of the entrepreneurial role. The two sides are not symmetrical the Hungarian connections of the entrepreneurs from Parkany are partly linked to Esztergom, they are linked also to other Hungarian regions, at the same time in the region of Esztergom besides of one or two micro ventures there is no other with Slovakian owner interest. Exceptionally

25 Az 1999. évi állapot szerint 11 közúti határátkelőhely volt az osztrák-magyar és 15 a szlovák-magyar határon, beleértve a korlátozott forgalmú (gyalogos, biciklis stb.) határátkelőhelyeket is. Érdekes módon a lengyel-szlovák határon is sokkal sűrűbben vannak az átkelők, mint a magyar-szlovák határon.

26 Vö. Molnár Judit: Társadalomföldrajzi vizsgálatok Magyarország és Szlovákia Sajó és Hernád közötti határtérségében. Ph.D. értekezés, Pécs 2000. A szerző fölhívja a figyelmet, hogy a hegyvidék északra nyíló völgyeiben még a keresztirányú közlekedés is jobbára csak a túlóladalon lenne megoldható, a határátkelő helyek szaporítása a magyarországi fálvak életképességének elemi föltételét képezné, amire konkrét példák sorát hozza.

we can find entrepreneurs with large turnover and stability that are linked with different kinds of relations to Slovakia, but they are of Slovakian origin, so their economical and personal carrier can be the same with the one of the Hungarian minority from the other side of the border.