



HALMOS KÁROLY

Hálózatok és hierarchiák a 19. századi üzleti életben*

A hálózatok és a hierarchiák (így, többes számban) az informatika és az adatbázis-kezelés közvetítésével a topológiából származtak át a társadalomtudományokba, jelesen a szociológiába és a neoinstitucionalista közgazdaságtanba. Az intézmények létezését elismerő, de a metodológiai individualizmus elvéből nem engedő gazdaságtani irányzat és az angolszász értelemben vett, nem csak a termelésre, illetve a jogi formákra összpontosító vállalkozástörténet közeli rokonsága érthetővé teszi, miként válhattak ezek – a praxeológiai jellegű tudományokban elveket, a társadalomtudományokban szemléleti módokat jelző – kulcsszavak az utóbbi idők vállalkozástörténeti találkozóinak népszerű témájává. E dolgozat tárgyi értelemben nem fog újat kínálni. A hivatkozott esetek részletes leírása doktori értekezésben, az apparátus nélküli pedig a Sokszinú kapitalizmus című kötetben található meg.¹ Ezúttal arra teszek kísérletet, hogy a címbe fogalmak segítségével megkísérleljem ütköztetni a társadalomtudományi elméleteket a történeti esetek valóságával.

Köznap értelemben a hálózatokról és a hierarchiakról egymással ellentétes szervezési és szerveződési elvek, a két szóról más-más intézmények jutnak eszünkbe – a hálózatokról az elosztás, a forgalom, a közvetítő kereskedelem, a hierarchiakról a termelés, az ipar, az üzem. Legyünk azonban óvatosak, s hogy ne a megszokottat vetítsük bele tudományként a feltárt anyagba, folyamodjunk kimódoltabb fogalmi eszközökhöz. A hálózatok tekintetében a társadalmi integráció Mark Granovetter-féle, a hierarchiák esetében pedig a vállalkozások mint testületek belső szerveződésének Oliver E. Williamson által kifejtett felfogását fogom szem előtt tartani.

A hálózatok legalább egy szempontból olyanok, mint a történelem. Míg az utóbbi egyik hagyományos alaptétele, hogy minden történet valakinek vagy valaminek a története, addig a hálózatok mindig valakinek a hálózata, egy-egy hálózat egy Egonak a másokhoz fűződő kapcsolatait mutatja. Granovetter felfogása szerint² e kapcsolatok kötésekként lehetnek

* A Budapesti Közgazdasági és Államigazgatási Egyetemen 2004. május 6–8. között megrendezett „Networks and hierarchies workshop on international business history” keretében elhangzott előadás írott változata. Az előadás az OTKA T 034 700 számú (Vállalati vezérkarok, 1873–1938. A nagyvállalati menedzserek Magyarországon. [kutatásvezető: Pogány Ágnes]) támogatásával készült.

¹ Halmos Károly: *A polgárok polgárosodása. A magyarországi nagyvállalkozók és a magyar társadalmi összeilleszkedés a 19. században.* (Előszó a függelékhez). Bölcsészdoktori (PhD) értekezés. Kézirat. ELTE BTK Történelem Doktori Program, Társadalom- és Művelődéstörténeti alprogram, Budapest 2000.; Sebők M. (szerk.): *Sokszinú kapitalizmus. Pályaképek a magyar tőkés fejlődés aranykorából.* KFKI Csoport – HVG, Budapest, 2004.

² Granovetter, Mark: *A gyenge kötések ereje. A hálózatelmélet felülvizsgálata* <1982>. Szociológiai Figyelő, 4. évf. (1988) 3. sz. 39–60.; Granovetter, Mark: *A gazdasági intézmények társadalmi meg-*

erősök és gyöngék. Erős kötéseknek egy sűrű (szövésű) háló szemei közötti kapcsolatokat nevezi. Annál sűrűbb szövésű egy háló, minél több a lehetséges kapcsolatok közül a ténylegesen fönnálló. A gyöngé kötések értelemszerűen egy ritkás háló kapcsolatai, s egy háló annál ritkásabb, minél kevesebb áll fönn a lehetséges kapcsolatok közül. A kötéseknek nemcsak ereje, hanem szerepe is eltérő: az erősök a mikro-, illetve köztes (kevésbé kimódoltan: a közösségi, társasági), a gyöngék a makroszintű (társadalmi) integrációért, beilleszkedésért felelnek. E szociológiai elmélet a társadalmi beágyazottságot kívánja megmagyarázni. A céljaiban egyenes, de következtetéseiben csavaros Granovetter híressé vált oxymoronja, a „gyöngé kötések ereje” (strength of weak ties) arra utal, hogy az integráció értelmezésében a gyöngé kötéseknek mint magyarázó tényezőknek a hatása az erőteljes.

A Williamson-féle vállalat-elmélet³ célját tekintve közvetett, következtetéseit tekintve azonban nem hókusz-pókuszol. Míg a közgazdaságtan általában eleve föltételezi a piacok működését, addig a vállalatelmélet a piacok kudarcának okait és következményeit kutatja. A tranzakciós költségek elmélete – mely azon az egyszerű belátáson alapul, hogy az emberek cselekedeteit befolyásoló jelzések nem testetlenek, s nem anyagtalanok – sikeresen vert hidat a piacközpontú közgazdaságtan és a vállalatközpontú üzemgazdaságtan közé. Amilyen könnyű azt belátni, hogy a vállalatok léte a tranzakciós költségek létéből következik, oly nehéz ezeket a költségeket a valóságban azonosítani. Williamson szerint a hierarchiák előnyben vannak a piacokkal szemben, ha bizonytalansággal kell megküzdeni (a bizonytalanság nem azonos a kockázatosséggal!), ha a szereplők tájékozottsága nem teljes, vagy az információ nem egyformán áll mindegyikük rendelkezésére (information impactedness), ha szereplők az alkalom adta előnyök kihasználása érdekében és lelepleződésük elmaradásának reményében még ígéreteik megszegésére is hajlamosak (opportunism); valamint – következik egy „gumiparagrafus” – ha az üzletet és forgalmat előmozdító légkör kívánatossá teszi azokat.

Mielőtt még tárgyunkra térnénk, meg kell említeni Granovetternek a társadalmi beágyazódásra vonatkozó, kifejezetten Coase⁴ és Williamson ellen irányuló megjegyzését. Granovetter egymástól távol eső példákra hivatkozó érve szerint a vállalatok nem alakulnak ki mindenütt, ahol kialakulásukra égető szükség volna. A vállalatok kialakulásához, mondja, a bizalom és a nem-gazdasági jellegű igények közötti bizonyos mértékű egyensúlyra van szükség.

Ennyi elmélet után tekintsünk két példát a magyar vállalkozástörténetből. A két példa két családi vállalkozás. Egy évekkel ezelőtt megjelent írásomban⁵ a két vállalkozó családra és vállalkozásaikra vonatkozó következtetéseimet egy kétosztályos tipológiában foglaltam össze. A tipológia ismérvei a következők voltak:

1. vallás/felekezeti közösség;
2. a család magyarországi ősének Magyarországra érkezése;
3. a tőkefőhalmozás üteme;
4. a pénzügyi műveletekkel szembeni beállítódás;
5. a családok és vállalkozásaik közötti viszony jellege.

formálása: a beágyazottság problémája <1990>. In: Lengyel György – Szántó Zoltán (szerk.): A gazdasági élet szociológiája. Budapest, 2001. 61–78.

³ Williamson, Oliver E.: *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization*. New York–London, 1975.

⁴ Coase, Ronald H.: *A vállalat, a piac és a jog*. Budapest, 2004.

⁵ Halmos Károly: *Vállalkozói csoportok a századfordulón Magyarországon*. Szociológia, (1987) 3. sz. 433–440.

6. Az ismérvek segítségével kirajzolódó két típus a következő volt:
- a. Az egyik típus eszményi megtestesítője egy zsidó eredetű család, melynek őse a 19. század előtt vándorolt be hazánkba, hosszú távot tekintve tempósan, de nem elsöprő gyorsasággal halmozta föl a vállalkozáshoz szükséges tőkét, és nem voltak idegenek tőle az aktív pénzügyi műveletek (hitelezés). A családon belül az oldalági rokonokat egyenrangúnak tekintették, s a családtagokhoz összességében több cég is tartozott.
 - b. A másik típusé egy protestáns eredetű család. Ősük a reformkor idején érkezett az országba, a fölhalmozás üteme gyors volt, nem bonyolódott aktív pénzügyi műveletekbe, az oldalági rokonok között nem az egyenrangúság uralkodott, s a család tagjai egy cégben összpontosították energiáikat.

A jelen írás célja nem több annál, hogy az egykori, bár heurisztikus erővel bíró, de egyedi tipológiát beleillessze a társadalomtudományok kínálta fogalmi keretbe, s ekként a történeteket további összehasonlításokra is alkalmassá tegye.

*

Mind a Neuschlosz, mind a Gregersen család a 19. és 20. század fordulóján jutott pályája csúcsára.⁶ Vállalkozó-családok voltak, cégeik családi vállalkozások. Mindkét familia az építőiparban volt tevékeny. Teljes fafeldolgozó vertikumot építettek ki az erdőbérlettől a bútorgyártásig. Mindkét család tagjai részt vettek a vasútépítési munkálatokban, s mindkettő szerepet kapott a villámgyorsan nagyvárosiasodó Budapest építőipari szükségleteinek kielégítésében. Bár a családok ténykedésük szempontjából hasonlóak voltak, üzleti és szervezeti tekintetben gyökeresen különböztek.

Az első magyarországi Gregersen csak a 19. század közepén érkezett az országba, de akkor már rögtön a fővárosba. E helyt a norvég származású, lutheránus Gregersen Gudbrand egy neves kereskedő, építési vállalkozó és pesti polgár, Lutzenbacher János mellett kezdte pályáját, majd saját lábára állt. A saját cégbe idővel bevonta fiait is – de nem csak őket. Norvégiában számos fivére és fiú féltestvére, valamint unokafivére volt, közülük néhányan ilyen vagy olyan oknál fogva Budapesten is megfordultak, s kapcsolatba kerültek a *Gregersen és Fiai* céggel is. A cégben Gregersen Gudbrand fiai ügyvezetői (mai szóval: menedzseri) feladatokat láttak el – különböző területekért vagy telephelyekért voltak felelősek, bár azt meg kell jegyezni, hogy a vezetési feladatok megosztásában elvszerűségnek nincsenek közvetlen nyomai. A távolabbi rokonok ezzel szemben a cég alkalmazottai voltak. Kétségtelenül nem napszámosok, gyáripari terminológiával talán előmunkásnak vagy gépésznek tekinthetők. A rokonok némelyike meglehetősen sokáig állt a cég szolgálatában, mások csak időlegesen, s aztán tovább vándoroltak. Végül Magyarországon a családnak két ága maradt meg; a két ág két féltestvértől származik, akik valaha egy cégen belül tevékenykedtek, az egyik annak tulajdonosaként, a másik alkalmazottként.

E típus egyik változatának tekinthető a svájci származású református Haggenmacher-fivérek esete. Ők gépészlegényekként együtt kezdték pályájukat, még haszonbérleteket is együtt vállaltak, de amikor tulajdonszerzésre került a sor, útjaik elváltak. Nem osztoztak, Haggenmacher Károly tekintélyes alkalmazott, főmérnök, majd idővel az őt alkalmazó vállalatnál tulajdonos lett, míg Henrik családi céget alapított.

⁶ A részletes életrajzokat lásd Halmos Károly: *Két építési nagyvállalkozó a századfordulón*. Gazdaság- és társadalomtörténeti füzetek 2. sz. Gyimesi Sándor (szerk.): Gazdaság. Politika. Kultúra. Tanulmányok Kelet-Közép-Európa történetéből. Budapest, 1992. 41–62.

A Neuschloszok legalább a 18. század vége óta Magyarország területén – a Vág mentén – éltek. Kereskedelmi kapcsolataik már a 19. század elején elérték Budát, de a család tagjai életvitelszerűen csak a reformkorban jöttek a főváros közelébe. Más kereskedő, vállalkozó családokhoz fűződő házassági kapcsolataik révén széles rokonságuk alakult ki. Több cég is létezett Neuschloss vagy Neuschlosz néven (a család ágai különböző módon írták nevüket). Neuschlosz Izsák – a családnak az az őse, akinek már nem csak a nevét ismerjük – fiai általában saját vállalkozást alapítottak. A famíliához köthető cégeket pénzügyi eszközök (hosszabb-rövidebb távú hitelek, kölcsönök), a tulajdonosokat rokonság, sógorság fűzte egymáshoz. A cégek, illetve tulajdonosaik közötti közelség-távolság nem csak a vér szerinti leszármazástól függött. Az egy anyától származó két legidősebb fiú vállalkozása – az eddig ismert tények alapján – pénzügyileg nem kapcsolódott egymáshoz, míg a legidősebb fiú, Bernát, illetve féltestvére, Simon között találunk kapcsolatot.

Bár e vállalkozások jogi értelemben cégek voltak, szervezeten nem voltak tagoltak. A tulajdonlási jogokat illetően e cégek, főként eleinte, inkább béreltek, mint bírtak – e tény azonban nagyrészt az ország zsidó alattvalóira vonatkozó, a reformkortól lassanként fölszámolt jogi megkülönböztetéseknek tudható be. Izsák fiainak vállalkozásai nem voltak egyformán, illetve nem egyformán voltak sikeresek. Különböző időszakokban a familia különböző ágaihoz tartozó vállalkozások értek el sikert – e sikerek azonban nem függetleníthetők attól, hogy a tulajdonosok egy-egy pillanatban életük más és más szakaszában voltak. A cégek tehát nagyon személyes jellegűek voltak, s e tulajdonságuk sebezhetővé tette őket. Például Neuschlosz Izsák egyik fia, Simon hirtelen és váratlanul halt meg. Fiai még nem készültek föl az üzlet átvételére. Ekkor nagybátyjuk, Neuschlosz Miksa sietett az özvegy segítségére, hogy a cég és vele együtt a család átvészelhessen a nehézségeket.

A családokra összpontosítva is tekintsük át a történeteket. Először azt vizsgáljuk meg táblázatos formában, hány személy szerepel a történetben.

Család neve / Nemzedék sorszáma	1.	2.	3.	Összes
Neuschlosz / Neuschloss	1	11	21	33
Gregersen	2	3	17	23

Látható, hogy a famíliák – ha tetszik: klánok – számottevően eltérő terjedelműek. A rokonságon belül azonban a gyermeknevelési–fogyasztási háztartások, a mai értelemben vett családok mindkét esetben nukleárisnak tekinthetők. A két tipikusnak tekintett eset között szembeötlő különbség a házasságokat illetően fedezhető föl.

Gregersen Gudbrand egy kisvárosi mészáros lányát vette feleségül – házassága sem felekezeti, sem származási szempontból nincs kapcsolatban addigi életével, pályájával, eltekintve attól, hogy a cégalapítót foglalatossága gyakran vetette a kisváros, Esztergom környékére. Gyermekei szintén pillanatnyi környezetükből – ez az adott esetben már a nagyváros, Budapest volt – házasságuk, választásaikban még a felekezeti endogámia sem érvényesült.

Neuschlosz Izsák második feleségéről (neve alapján) föltételezhető, hogy Izsák szűkebb környezetéből, a vágvecsei zsidó közösségből származik. A Neuschlosz fiúk több esetben is egy pozsonyi eredetű gazdag kereskedőcsaládból választottak maguknak feleséget – vagyis miközben a család viszonylag gyorsan mozgott az ország kereskedelmi központjai közül a többitől ekkor már rakétasebességgel távolodó legnagyobb, Pest felé, közben házasságaik még földrajzi származásuk irányába utaltak vissza.

Az endogámia kifejezetten szélsőséges esete figyelhető meg a Baumgarten család egyes ágain, ahol a leszármazási viszonyok már nem tranzitívok, hanem körkörösök. Megjegy-

zendő azonban, hogy ez a szélsőség nem a dinasztia sikeres ágán történik, és föltehetőleg valamilyen mikro (családon belüli) demográfiai katasztrófa eredménye.

A protestáns vállalkozók házasság szempontjából vegyes képet mutatnak. A korai és az aranykort megért vállalkozók között félúton elhelyezkedő Ganz Ábrahám, illetve a primer közösségből kiváló, s ennek fejében az üzleti életben önállóságát feladó Haggemacher Károly pesti polgárlányokat vettek feleségül, míg Haggemacher Henrik származási országából, Svájc-ból hozott magának társat – ebben egyébként nem különbözött azoktól a Svájc-ból elszármazottaktól, akik akár még Oroszországból is szülőhazájukba tértek vissza, hogy családot alapítandó, párt válasszanak maguknak. Mind Ganz Ábrahám, mind Haggemacher Károly gyermektelenek maradtak. Ganz esete különösnek tekinthető annyiban, hogy feleségével együtt annak testvére is a házhoz került házvezetőnőként. Ha figyelembe vesszük azt is, hogy Ganz Ábrahám két fivérével is együtt dolgozott üzemében, és egy harmadikat is meghívott, akkor itt a háztartás üzemre és családra való szétválása egyúttal a tág értelemben vett háztartás két elkülönülő szférája az eltérő szociális nemek mentén terjedt ki.

Kíséreljük meg e házassági kapcsolódásokat a bennük megnyilvánuló kötés erőssége szerint besorolni. Gregersen Gudbrand felesége révén egy kisvárosi társasághoz kapcsolódhatott volna – tudomásunk szerint e társasághoz más kapcsolat nem fűzte, tehát az ő szempontjából a kötés gyöngye volt. Nem tudunk azonban arról, hogy életének további részében e társaság számára jelentőséggel bírt volna, tehát a gyöngye kapcsolat ereje ezúttal nem érvényesült. Mivel a Neuschlosz-Hirschler házasságok, erősebb kötésre utalnak. Ezek azonban integrációs erővel is bírtak – ennek egyik példája, hogy a legnevesebb Hirschlert, a szemorvos Ignácot, Arany János és Deák Ferenc jó ismerősét még nemzedékkel később is példaként emlegették Neuschlosz leszármazottak.

Tekintsük át, mit mutatnak az ismertetett – és egyéb – vállalkozó családok és vállalkozásaik a hálózatok és hierarchiák társadalomtudományos fogalmainak tükrében.

A vállalkozások mindkét típus esetében az erős kötések alapultak, ugyanis a cégek a rokoni viszonylatokra épültek. Cég és rokonság kapcsolatának szélsőséges esete figyelhető meg a hatvani Deutsch család esetében, ahol az is előfordult, hogy nem az üzlet alapult a családra, hanem a család az üzletre. A vállalkozás folytonosságát nem is egyszer üzleti vezetésre alkalmas személy bevételével kellett biztosítani. Deutsch Bernát, a *Deutsch Ig. és Fia* cégből a „Fia” nem tudta volna átadni az üzletet leszármazottainak, viszont Emma lánya feleségül ment Hatvany-Deutsch Sándorhoz, aki a dualizmus-kori Magyarország egyik legnagyobb iparbárójává lett. Ugyanezen cég esetében a család Hatvany-Deutsch Sándorra következő nemzedékének tagjai értelmiségiek lettek, ha tetszik, elegendő emberi tőkét halmoztak föl ahhoz, hogy úgy érezzék, nem kényszeríthetnek a kereskedő cég mindennapos ügyeivel való foglalatosságra – a cég vezetését egy kívülről beházasodott személyre, Hirsch Albertre kellett bízni.

Az erős kötések nem csak azt jelentették, hogy egy család és egy üzlet összefonódott. Szerepük megmaradt még akkor is, ha a vállalkozó-dinasztia körein belül több cég is előfordult. Ez volt a helyzet például a Neuschlosz- vagy a Baumgarten-család esetében. A Baumgartenek esetében szépen nyomon követhető, miért is. A család őse nem magányos bevándorlóként, hanem szervezett bevándorlás keretében érkezett a 18–19. század fordulójának francia háborúi idején egy dunántúli arisztokrata nagybirtokra. Az együtt érkezett családok, miként a Neuschloszok esetében is kivehető, szomszédosági vagy talán annál is erősebb „sorsközösségekben” éltek, szolidaritást vállaltak egymással.

A kötések ereje megvizsgálható család és háztartás összefüggésében is. A 19. században, annak utolsó harmadától eltelve, az utazó kereskedelem, a lerakatok végiglátogatása gyakori több napos távollétet jelentett az otthonról. Az alapítók, miként gyermekeik nem-

zedéke is, utazó kereskedőkként bővítették üzletük akciórádiuszát – a Baumgartenek például Lovasberényből Székesfehérvár, majd Pest felé, a Neuschloszok Vágvecse felől a Vág mentén Párkány, majd a Duna mentén Újpest, Pest, Adony felé. Kereskedelmi útjaik mentén lerakataik jöttek létre. A Neuschloszok történetéből tudjuk, hogy a lerakatot megbízható ember gondjaira bízta. Tulajdonos és nem családtag gondnok viszonya nem tekinthető az egyenrangúság példájának, de gazda–cseléd viszonynak sem. Egy ilyen bizalmi ember évekig is a család szolgálatában állhatott, miként Ehrenfeld úr a Neuschlosz Izsák és fiai cég esetében. Hasonló esetet ismerünk jóval későbbi időkből, a 20. század első feléből. A *Deutsch Ig.* és *Fia* cég pénztárnokának ugyan saját családja volt, de a család a cég tulajdonosai által birtokolt házban lakott. Ha a háztartást nem csak a mai értelemben, fogyasztói jellegű életmegtartások közösségeként értelmezzük, akkor ezekben az esetekben a háztartás szélesebb, mint a család. E viszonyoknak, a mából tekintve, van némi patriarchális vagy patrónus–kliens vonásuk. A vállalkozó családok szempontjából nem tekinthetők erős kötéseknek, a kliensnek tekinthető, anyagilag egyértelműen gyöngébb felek esetében viszont igen. A társadalmi integráció szempontjából a vizsgált vállalkozó családok tagjainak akkor lehetett volna szükségük ezekre a kapcsolatokra, ha valamikor klientélia kiépítésében lettek volna érdekelték. Ilyen helyzet azonban, tudomásom szerint, egyik esetben sem alakult ki. Vállalkozóink közül efféle kliens helyzetbe Gregersen Gudbrand került, aki magyarországi pályája kezdetén még alkalmazott volt a nagy vasútépítő Felice Tallachini mellett, majd Luczenbacher Pál mellől vált lassanként önállóvá.

A szóban forgó vállalkozó családok tagjainak esetében gyöngye kötések ritkán azonosíthatók. Ezek közé az esetek közé tartozik a szakmai gyakorlat. Neuschlosz Marcelról tudjuk, hogy kereskedő gyakornoknak egy hagyományos hamburgi partnerükhöz küldték ki. Megfordítva, a kötések szerepe felől nézve azonban ez azt is jelenti, hogy az üzleti integráció vonatkoztatási közege nem a belső, hanem a nemzetközi piac volt.

Végezetül tekintsük át, mit mondhatunk eseteink alapján a hálózat és a hierarchia elméletének mint tudományos paradigmáknak a viszonyáról. A példa legyen Gregersen Gudbrand 1869-es csődje.⁷ A kis válság évében vállalkozónk negyvenöt éves. Az év őszén tőzsdei árfolyamesés és hitelválság alakult ki, melynek egyik tényezője az aszályos idő miatt elmaradt gabonakivitel volt. A hitelválságon túl az aszály Gregersen Gudbrandot közvetlenül is érintette – az alacsony vízállás akadályozta a faúsztatást, s így ez elvágta nyersanyagforrásaitól. Pénzügyi nehézségeit csak fokozta, hogy az általa elfogadott váltók lejáratú időtartama 1869 nyarának végén csökkent. Gregersen a harmad-, illetve féléves lejáratú váltókra vásárolt építőfa helyett rövid lejáratú váltókra terményt vásárolt, vagy korábbi tartozást hosszabbított meg. A lejáratok torlódása miatt 1869 őszére egyre nagyobb fizetési teher nehezedett rá. A válság csődhulláma az elsők között érte utol. A bukás nem vagyonvesztés volt, csak fizetéseképtelenség – likvid pénzügyi eszközök hiánya. Az ügy kapcsán 195 váltó maradt ránk. A váltók rendelvényesei (tehát azok, akiknek a javára a tartozás elfogadtatott) között található Gregersen korábbi patrónusa, Luczenbacher Pál – ami jelzi, hogy a pénzügyi kapcsolatok élete hosszabb lehet, mint a napi üzleti kapcsolatoké. A váltókon szereplő nevek között a másik „rendhagyó” Magnus Nilsené. Ő csak Gregersen Gudbrand által kibocsátott és Gregersen javára szóló, föltehetőleg szívességi (tehát ellenirányú

⁷ Az eset ismertetése: Halmos Károly: *Gregersen Gudbrand 1869-es csődpere*. In: Á. Varga László (szerk.): *Társadalomtörténeti módszerek és forrástípusok*. Salgótarján, 1986. szeptember 28–30. Salgótarján, 1987. *Rendi társadalom – polgári társadalom* 1. köt. / *Adatok, források és tanulmányok a Nógrád Megyei Levéltárból* 15. köt. 305–320.

teljesítés nélküli) váltókat fogadott el (az elfogadás azt jelenti, hogy valaki belép a váltókövetelés megfizetését egyetemlegesen vállalók közé).

Magnus Nilsen nemcsak ugyanannál a vasúti építkezésnél volt alvállalkozó, ahol Gregersen Gudbrand, hanem ugyanarról a norvégiai településről is származott, sőt – bár ezek után nem meglepő – a két férfi távoli rokoni viszonyban is állt egymással.

Ezek voltak azok az esetek, amelyekben a csődügyben elvárható ellenérdekűség aligha vélelmezhető. Luczenbacher esetében a vagyombukottal való együttműködés szép példája, hogy a váltóhitelező nem mutatta be időben a nála lévő kötelezvényeket (ez váltóhitelezés esetében időleges, a következő év azonos napjáig tartó jogvesztéssel jár), nyilvánvaló bennfentességének köszönhetően, hitele erejéig Gregersen javaira jelzálogot jegyeztettek be (a jelzáloghitel a hitelek rangsorában az egyszerű váltóadósságnál jóval előbbre szerepelt). A szívességi váltók esetében, túl minden származási és rokonsági kapcsolaton – föltételezésem szerint – Magnus Nilsen lekötöttsége áll a háttérben.

A váltók rendelvényeseiből és forgatmányosaiból szépen kirajzolódik Gregersen pénzügyi kapcsolatainak képe. Az összesen hetvenhárom rendelvényes keze közül a váltók 90 forgatmányoshoz (olyan személyek, akik az eredeti rendelvényes helyébe léptek; az a kedvezményezett, aki a váltóadósságot továbbforgatta, belépett az elfogadók táborába) kerültek, akik közül negyvenöt nem szerepelt az eredeti rendelvényesek között. A közel százhusz „végső hitelező” között több fakereskedő is volt, így a csődeset némi fényt vet az üzletágon belüli erőviszonyokra. Ebben a hálózatban a legfontosabb szereplő podhrágyi Popper Lipót, a később podhrágyi néven bárói rangra emelt épületfa-nagykereskedő volt. A forgatmányok legtöbbször az ő nevére szólt. Tevékenységének kiterjedtségét jelzi, hogy hozzá ügynökén, Kohn Jakabon keresztül is kerültek Gregersen által elfogadott váltók. Néhány váltót forgattak jó nevű fakereskedőkre, Lord Josefre és az egymással rokonságban álló Neuschlosz Bernátra és Sachs Marcusra. A helyzet arra utal, hogy az alvállalkozók alárendelt helyzetben lehettek az erdőbérlelőkkel szemben. (Megjegyzendő, néhány forgatmány jutott Wahrmann Mórra, a tekintélyes magánbankárra is.) A váltóelfogadások menetrendje a finanszírozási szokások lenyomata. Egy-egy adósságot több váltóra bontva fogadtattak el, ezzel is könnyítve a papírok továbbforgatását. A váltókat rendelvényesük egy-két nap alatt továbbforgatta, a hitel szétterült a végső hitelezők között, melyek egyike sem volt intézet.

Az eset alapján adódik a kérdés: vajon a gyöngye kötések erőseknek (nagy integrációs erejűeknek) bizonyultak-e? Ha abból indulunk ki, hogy a váltó-ügylet bizalmat, a hitelképesség számantartását, tehát a szociabilitás kifejezetten szükséges elemeit föltételezi, akkor első pillantásra igen. Mégis, ha közelebbi pillantást vetünk a dolgokra, az eset azt érzékelteti, főhőse a csődületkor szembesülhetett azzal, hogy papírjai kinél vannak, azzal, hogy a váltókat bemutató személyek eloszlása nem felel meg az első kedvezményezettek megoszlásának, hogy a csődület jogi szabályai hatalmi játék kereteit rajzolják ki. A tipológia egyik attribútuma szerint későn érkező Gregersen Gudbrand (akinek azonban, a történet egészét szemlélve, messze nem csak a csont maradt) bizonytalanságban érezhette magát, és ezért a williamsoni modellnek megfelelő ésszerű döntés volt részéről egy hierarchizált cég megteremtése. Bár a Gregersen család és cég története nyilvánvalóan szélsőséges eset, de ezért alkalmas arra, hogy egyszerűen szemléltesse, miként tehet egy-egy szociológiai vagy közgazdasági elmélet egy történeti értelmezési tipológia mellé – jon elsteri értelemben vett – magyarázatot.⁸

⁸ Értelmezés és magyarázat különbségére: Elster, Jon: *A társadalom fogaskerekei*. Budapest, 1996.

KÁROLY HALMOS

Networks and Hierarchies in 19th century

The Neuschloszes and the Gregersens both reached the climax of their career during the *fin de siècle* period. They both were family firms or family of firms, they were both active in the building industry, dealing with wood processing that included taking forests on lease as well as manufacturing furniture. Though their activities were similar, their business organizations were radically different. At the time the Neuschloszes had been present in Hungary for about a century, and they had a wide range of relatives through intermarriages with other entrepreneur families. The founding father of the Gregersens, however, arrived only at the middle of the 19th century, the family members were participating in one firm only. The two families represent two clear types. The Gregersen firm fits well into Williamson's criteria -- hierarchy is established to compete uncertainty and mistrust. The activities of the Neuschloszes were based rather on a family of firms held together by the family network.

When analyzing networks, we can look at the strong and weak ties. No wonder, business relations were evolving along the former. According to historical evidence, weak ties played a role only in the personal preparation for entrepreneurship -- informal professional education was organized this way. There is one case where we can ask if the bankruptcy of Gudbrand Gregersen was a result of weak ties. At first glance, it was, still if we have a closer look, the case shows how and why the latecomer Gregersen was in a state of uncertainty and so it gives an additional explanation why he insisted on organizing a centralized and hierarchical firm.