

# REȚELE DE CAPITAL SOCIAL ȘI ANTREPRENORI ÎN COMIȘANI<sup>1</sup>

Sebastian Lăzăroiu

## Scurt excurs metodologic

Studiile de mică anvergură, "nerepresentative, sunt încă puțin valorizate în sociologia românească după 1990. Tentația de a folosi eșantioane naționale, de a concluziona cu un anumit grad de reprezentativitate pentru o populație cât mai largă încurajează o respingere implicită a focalizării asupra unor situații punctuale, ce se dovedește mult mai profitabilă din punct de vedere calitativ chiar în cazul unor probleme mai generale ale societății în ansamblu. Pe de altă parte, descrierile pur monografice, fără a fi lipsite de o anumită utilitate duc la acumulări de informație socială brută rar valorificate în demersuri explicative.

Acest studiu asupra relației dintre capital social și spirit antreprenorial, realizat într-o comună de șes din județul Dâmbovița, Comișani, încearcă să combine trei metode consacrate: descrierea monografică, ancheta pe bază de chestionar standardizat și interviurile în profunzime, pentru a lumina nu doar cele două aspecte ale vieții sociale: capitalul social comunitar și spiritul antreprenorial, ci și modul în care acestea interacționează la nivelul comunității. Datele de sondaj la nivel național, oricare ar fi perspectiva teoretică din care sunt utilizate și oricât de sofisticate ar fi tehnicile de agregare la îndemâna cercetătorului lasă semne de întrebare sau pun în evidență paradoxuri pe care doar intuitiv încercăm să le clarificăm. Comunitatea este arena metodologică în care multe dintre aceste consecințe de factură statistică se revelează, aducând, dacă nu un plus de explicație, măcar o coerență mai mare a ipotezelor ce urmează a fi testate în continuare. Legături statistice, obscure în cabinetul de lucru, capătă mai mult sens sau devin chestionabile prin prisma măsurării, atunci când sunt aduse în spații mici, cu vizibilitate metodologică mare.

Am încercat în acest studiu să rămân mai aproape de perspectiva capitalului social

înțeles ca bun public și produs al rețelelor, având nu doar șansa de a decupa obiectul de studiu spațial, ci și șansa de a folosi moduri de măsurare dificile într-un interviu realizat pe un eșantion mic. Cred că metodele folosite mi-au dat posibilitatea de a privi nu doar nodurile rețelei, ci chiar fragmente mai extinse de rețea centrată în jurul lui ego. Acest model a facilitat captarea cel puțin a unora din efectele de rețea mai mult decât efectele de noduri. Am considerat ca piloni ai conceptului de capital social, într-o accepțiune clasică, încrederea, asocierile și instituțiile, dar instituțiile surprinse în ipostaza lor nealterată de confuzia cu organizațiile. Interviurile în profunzime, dar și observațiile din teren mi-au fost de un real ajutor pentru separarea între reprezentările indivizilor asupra instituțiilor așa cum există ele și viața reală a instituțiilor, participarea, substituirea funcțională a instituțiilor formale de către cele informale.

În ceea ce îi privește pe antreprenori, recunosc că am încercat să nu mă las sedus de viziunea idilică asupra acestor personaje ale tranziției din România. Dincolo de inovație socială, creatori de noi roluri sau oameni înclinați spre a-și asuma riscul, am descoperit tipologii pe care acel simplu și sec procent de 5% din sondaje nu le-ar fi putut pune în evidență. În fapt am înțeles că focalizarea pe strategii este mult mai profitabilă pentru un studiu al acestei categorii, decât accentuarea diferențelor statistice între aceștia și cei care nu sunt ca ei.

În fine, legătura dintre spiritul antreprenorial și capitalul social nu poate fi pusă în evidență decât în comunitate. Capitalul social ca bun public și rețelele sociale în care instituțiile creează diferențe de potențial se află la antipodul tentativelor frecvente de privatizare a bunurilor publice în general. Pus în relație cu antreprenoriatul, capitalul social se arată problematic sau își dezvăluie și fețele ascunse ("dark side", așa cum susțin unii autori americani)

<sup>1</sup> „Social Capital and Entrepreneurship in Romanian Rural Communities“, coordonator Dumitru Sandu, World Bank și CNCSSU, București, 1999. Cercetarea a inclus o analiză la nivel național și patru studii comunitare, realizate în aceeași regiune culturală, Muntenia de Nord (comunele Albota – județul Argeș, Comișani și Căndești – județul Dâmbovița și Fulga – județul Prahova). Cele patru comune au fost selectate după criteriile nivel de dezvoltare al localității și distanță față de cel mai apropiat oraș cu peste 300.000 locuitori. O primă formă a materialului de față a fost elaborată în cadrul acestui proiect. La realizarea celor patru studii comunitare au participat: Ionica Berevoescu, Andra Lăzăroiu, Sebastian Lăzăroiu, Lucian Pop, Cosima Rughiniș, Manuela Sofia Stănculescu.

## Capital social Încredere și asocieri

Din analiza datelor se conturează două modele pregnante în Comișani: modelul încrederii

în oameni și cel al prudenței față de oameni. Cele două nu sunt, așa cum ar putea părea la prima vedere, opuse. Ar fi util să punem în relație cele două modele:

Încredere în oameni				
Prudență		Da	Nu	Total
față de oameni	Da	15*	44	60
	Nu	1	6	7
	Total	20	54	

\*nr. de persoane în celule tabelului

Pentru a înțelege mai bine diferența să remarcăm mai întâi că încrederea este în strânsă legătură cu capacitatea asociativă, pe când prudența este asociată cu participarea la evenimente centrale în viața instituțiilor comunității (Primărie, Biserică)<sup>2</sup>. În fapt cele două modele sunt asociate unor structuri diferite de participare la viața comunității sau la acțiunile colective. Pe de o parte încrederea în oameni facilitează un tip de raportare directă la ceilalți, comunicarea directă și asocierea la nivel informal sau în orice caz în cadrul unor grupuri de interese bine segmentate. Prudența față de oameni este o atitudine modelată de instituțiile formale ale comunității, cu ritualurile și prescripțiile lor de interacțiune. Sunt de fapt două instituții care în plan civic sau moral (Primăria sau Biserica) ordonează interacțiunile, creează dependențe, reglementează un set de prescripții și sancțiuni. Încrederea înseamnă libertatea de a-ți exercita drepturile, prudența se referă la datoria de a-ți exercita aceleași drepturi. Nu e surprinzător, arată analizele, că cei care sunt prudenți față de oameni au o probabilitate mai mare să fi participat la vot pentru alegerile la Primărie, în vreme ce acei care au încredere în oameni sunt dintre cei care nu au încredere în

Primărie. Așadar cele două tipuri nu pot fi puse în opoziție. Unii au o probabilitate mai mare să participe la vot (fără să se poată spune despre ceilalți că au o participare scăzută), ceilalți au o probabilitate mare să refuze creditarea Primăriei din comună (fără să rezulte că ceilalți creditează Primăria). Analizele nu arată opoziții, ci pun în evidență tipuri de raportări relevante pentru distincția pe care am făcut-o între asociere și participare.

Mai interesant este că în funcție de anumite dimensiuni socio-demografice cum ar fi: starea materială a gospodăriei, educație, sex, religie, etnie, vârstă, nu apare nici un fel de dominanță a unui model față de altul. Ceea ce se poate spune este că, de exemplu, modelul încrederii este predominant întâlnit în Lazuri (fără ca modelul prudenței să apară mai frecvent în Comișani), la persoane aflate în rețele dense<sup>3</sup>, care dau o parte din produsele gospodăriei apropiaților și care cred că în satul lor oamenilor le pasă de sat, răsplătesc bună-tatea cu recunoștința, și este mai important pentru ei cuvântul decât bogăția. Sigur că acestea din urmă sunt percepții, dar ele se structurează în viața de zi cu zi în definiții ale apropielului, cel cu care interacționează și se asociază în mod informal pentru muncile de zi cu zi. În continuare vom prezenta un exemplu relevant. O problemă frecvent întâlnită în

<sup>2</sup> Capacitatea asociativă a fost măsurată prin numărul de apartenențe individuale sau ale gospodăriei la diferite tipuri de asociații: agricole, comitet parohial, comitet de părinți, consiliu comunal, asociație artistică, partid politic, roată pentru bani, CAR. Participarea a fost măsurată prin numărarea prezențelor obișnuite la evenimente din viața celor două instituții centrale ale comunei: Biserica și Primăria. Mediile pe cele patru grupuri, luate două câte două sunt semnificativ diferite la un nivel de încredere  $p=0.05$ .

<sup>3</sup> Densitatea rețelilor este măsurată aici prin apropierea relațiilor dintre persoanele aflate în rețeaua imediată a individului și este calculată ca medie a tipurilor de apropiere: "sunt prieteni/apropiați", "doar se cunosc", "nu se cunosc" dintre persoanele menționate în rețea: cei cu care se ajută la munci agricole, la treburile obișnuite ale gospodăriei, pentru un împrumut mai mare de bani, pentru a găsi un loc de muncă.

agricultura privată din România este aceea a fărâmițării parcelelor de teren. Fostul inginer-șef al CAP Comișani, acum antreprenor agricol local, spune: "Împărțirea pământului a fost dezastruoasă pentru exploatare. Dacă oamenii s-ar asocia, s-ar uni mai mulți, și-ar alege o conducere și și-ar angaja un specialist pe probleme tehnice s-ar rezolva problema exploatării terenului" (cercetător: "cum s-a ajuns la această situație?") "Oamenii s-au grăbit să-și ia terenul. Existau și diferențe de fertilitate și atunci ca să evite scandalurile au luat pământul din bucăți". Problema esențială este aceea că multe mașini agricole nu pot lucra decât pe suprafețe mari, nu pe fâșii dezordonate. Iată cum procedează oamenii: "Când vine combina sau tractorul la cutare sau la cutare se anunță între ei. Zice: vezi, să fii atent că mâine vine la mine să lucreze... Oamenii se anunță unii pe alții când vin mașinile să lucreze. Există o asocier pe vecinătate a terenurilor" (primarul). Modelul asociațiilor formale, care să se transforme în organizații (cu o conducere aleasă, cu specialiști angajați), propus de inginer nu este deloc frecvent întâlnit în Comișani. Aceasta nu înseamnă că cineva nu va intra în asociație pentru că nu are încredere în oameni, în potențialii asociați, cum s-ar putea interpreta la prima vedere. Dar evitarea organizațiilor este centrală pentru acest tip de gândire. Vecinătatea terenurilor este un criteriu natural de asocier, chiar dacă are consecințe negative pentru practicarea unei agriculturi performante (în funcție de interesele individuale există tipuri de culturi diferite pe suprafețe apropiate). Vecinătatea devine o instituție informală, cu reguli tacite de genul: "te anunț când vine tractorul să are la mine, și tu mă anunți când vine combina la tine. Pe terenuri învecinate chiar dacă punem culturi diferite vom ține cont ca mediul natural al culturii fiecăruia să nu afecteze cultura celuilalt." Astfel de reguli de conviețuire sunt suficiente atâta timp cât există principiul reciprocității.

Fiecare are încredere că celălalt îl respectă și există chiar și sancțiuni tradiționale în comunitate pentru încălcarea acestor reguli.

Un alt exemplu de asocieri naturale este alegerea văcarilor pentru turma satului. Posesorii de vaci se adună în fiecare an, primăvara (aprilie-mai) la căminul cultural din Lazuri și aleg văcarii. De obicei văcarii nu sunt din sat. În ultimii ani văcarii au fost membrii unei familii de țigani rudari din satul Ludești. Se stabilesc obligațiile și drepturile văcarilor, cărora de obicei li se plătește în natură (jumătate de coș de porumb pentru o vițica pentru tot timpul anului, iar pentru o vacă 5 kg de făina sau 5 kg de legume). Interesant este că deși plățile se fac de obicei în natură direct către văcari de către beneficiarii acestui tip de servicii, după ce sunt aleși, văcarii încheie o convenție civilă de prestări servicii cu Primăria din localitate în perioada 1 mai-1 noiembrie. Iată un caz de asocier informală, care are cu siguranță tradiții îndelungate în sat. Cu toate acestea Primăria devine garant al respectării contractului. Este o "imixtiune" necesară, dar probabil nedorită. În satul Comișani există un căprar care lucrează pentru oameni fără contract, pe bază de înțelegere verbală. Cei care locuiesc "între sate", mai aproape de islaz, au grija de vacile proprii prin rotație. Iată exemple de asocieri informale bazate pe încredere, în care cel mult o instituție exterioară, reprezentant al autorității comunale, joacă rol de garant al unui contract altfel stabilit în detaliile esențiale verbal sau tacit prin anumite tradiții locale.

Din celălalt punct de vedere, participarea la evenimentele și activitățile instituțiilor formale modelează prudența față de oameni. În acest caz este vorba de persoane cu un nivel de instrucție ridicat, de obicei bărbați, care participă la evenimente informale ca: nunți, petreceri numai dacă "au obligații", au un consum media ridicat<sup>4</sup> și o competență politică subiectivă la nivel local scăzută<sup>5</sup>. Instituțiile la

<sup>4</sup> Consumul media măsurat prin frecvența cu care localnicii citesc ziare, ascultă radio și se uita la programele TV.

<sup>5</sup> Competența politică subiectivă este dată de măsura în care individul simte că poate influența deciziile care se iau pentru comunitatea sa.

nivelul comunităților au rolul important de a transcende paradoxul acțiunii colective. Ele apar din nevoia coordonării acțiunilor individuale pentru realizarea unor obiective comune și sunt organizate ca rezultatul a voinței majorității. Organizarea în sine produce ierarhii, ordonează vertical relațiile din rețelele comunității și distribuie diferențiat puterea. Dacă se formează grupuri de interese în jurul centrelor de putere apar imediat dependențe și se creează clientele. Mecanismul votului, în democrațiile tinere, nu este un mijloc suficient de puternic de control. Pentru a deveni eficient el cere o acomodare în timp și presupune un proces de învățare din partea elitelor și maselor: guvernarea și controlul guvernării. În aceste instanțe formale de viață comunitară prudența se învață prin participare. Indivizi sau grupuri de indivizi încearcă permanent să folosească instituțiile comunitare (adeseori constituite în distribuitori) ca pârghii de realizare a intereselor proprii în defavoarea altor grupuri. Interacțiunile prin instituții reclamă o mai mare prudență față de partenerii de interacțiune, tocmai datorită competiției acerbe, apărute în mod natural, pentru resurse. Participarea este adeseori formală și de aici o competență subiectivă politică scăzută. Iată câteva exemple în acest sens. Primarul din comună spune despre consilieri: "Ne vedem numai la ședințele de consiliu. Altă activitate domnii consilieri nu au. Activitatea lor e cam nulă. Ne întâlnim atunci două ore, mai mult întrebări despre ce am făcut noi – executivul - și după ce se încheie ședința ne întrebă: indemnizația când ne-o dați? I-am și solicitat în unele cazuri. Le spunem și obligațiile sau atribuțiunile pe care le au prin lege. Dar degeaba"<sup>6</sup>.

Tot primarul din comună relatează modul în care au fost concesionate heleşteele din

Comișani. "Trebuia să facem asta din luna mai 1998. Dar s-a făcut abia în septembrie pentru că s-au opus unii consilieri. Primăria a pierdut niște bani pentru lunile acelea. Au zis că să le țină Primăria, să-și formeze serviciile. Că, ce, e mare lucru să pui un paznic de la Primărie să se ocupe? Dar alea trebuie populate, curățate, adusă apă. E o investiție. De fapt ei s-au opus pentru că au zis că e afacerea Primarului. S-au pierdut bani la buget."

Nu e de ignorat faptul că mulți dintre cei care sunt mai degrabă prudenți în relațiile cu oamenii intenționează să-și deschidă o afacere. Relația dintre comportamentul antreprenorial și prudență în relațiile cu oamenii a mai fost pusă în evidență în alte analize<sup>7</sup>. Interacțiunile prin instituții, în cazul în care acestea nu funcționează, aplică discriminatoriu reglementările și încurajează clientelar competiția pentru resurse, devin instanțe de cultivare a prudenței. Nu este deci o contradicție faptul că tocmai cei care vor să își asume un risc nu acordă încredere semenilor (pentru reducerea costurilor tranzacționale, așa cum spune teoria), atâta vreme cât prudența în relațiile cu ceilalți este o strategie rațională de a evita "ieșirea din jocul" pentru resurse încurajat de instituțiile distribuției.

În Comișani nu e surprinzător că oamenii au rezerve față de instituții precum Primăria. Dacă ne gândim doar la un episod încă marcant în memoria colectivității și anume eșecul racordării la conducta de gaze, eșec datorat în bună măsură încălcării înțelegerii cu localnicii de către autoritățile locale și centrale, putem să înțelegem cum interacțiunile în și prin instituții devin impregnate de atitudini de prudență față de partenerii de interacțiune. Faptul că autonomia locală este încă un concept naște suspiciuni naturale față de capacitatea Primăriei de a gestiona problemele locale uti-

<sup>6</sup> Problema consilierilor este extrem de discutată în comună. Participarea acestora la treburile comunității este serios pusă sub semnul întrebării de localnici. Un antreprenor local, adventist, comparând situația cu cea din secta de care aparține: "Asta nu e bună! O dată pe lună să te duci și să le dai 600 de mii de lei la 15 oameni?! Nu e bună, nu sunt de acord. Dai 9 milioane la niște puturoși. La noi (adventiști, n.n.) - nouă inși în comitet, da' fără bani".

<sup>7</sup> Vezi I. Berevoiescu, M. Comșa, D. Chiribucă, N. Grigorescu, A. Lăzăroiu, S. Lăzăroiu, L. Pop, M. Pană, M. Stănculescu, **Fetele schimbării. României și provocările tranziției**, Editura Nemira, 1999.

lizând resursele locale fără dependențe de redistribuții la nivel central. De asemenea faptul că cele două sate, Comișani și Lazuri au fost până la un moment dat (1950) două comune separate cu două centre administrative separate (lângă școala din Lazuri a fost cândva Primăria din Lazuri, iar aceluși loc i se spune și astăzi "centru Lazuri"<sup>8</sup>), produce unele frustrări latente în rândul localnicilor din Lazuri. Operatorii de interviu semnaleză nemulțumirile oamenilor din acest sat, din discuțiile purtate, față de ignorarea de către Primărie (aflată în "centru Comișani") a problemelor celor din Lazuri. "Primarul este din Comișani", spun cei mai mulți cu o nuanță de reproș. Ei se plâng că investițiile sunt direcționate mai degrabă spre centrul de comună. Membrii mai vârstnici ai comunității fac chiar comparații între "înainte" și "după". "Înainte" avantajul era "să ai un primar al satului Lazuri, care să țină cu oamenii și cu satul și care să fie cunoscut de săteni". "După" există o lipsă de preocupare a autorităților comunei față de satul Lazuri. Aceeași stare de lucruri este remarcată de directorul școlii din Lazuri, dar și de preotul din Lazuri (care, fidel unei anumite conduite, se exprimă adeseori prin tăceri semnificative sau prin accente eufemistice). Acesta din urmă spune: "Nu depinde doar de oameni ci și de conducere. Cândva aveau Primărie și cam după ce au venit comuniștii s-a schimbat situația. Există o Primărie și oamenii au dorit o Primărie. Ar fi fost mai bine, s-ar fi făcut mai multe pentru sat. De exemplu șoseaua (linia Bisericii, o deviație din strada principală, parțial asfaltată, n.n.)" (la insistențele intervievatorului despre relația cu Primăria) ... *Oamenii cred că Lazuri e neglijat de Primărie. Oamenii cred.*" De altfel la întrebarea dacă simt că viața le este influențată în vreun fel de Primărie cei din Lazuri care răspund „în mică” și "foarte mică măsură" sunt 25 din 35, spre deosebire de raportul la nivel de comună care este 36:75. Mai există un aspect remarcabil pentru comu-

na Comișani. Ceea ce unul dintre subiecții intervievați numește "concurăție". Aici părerile sunt împărțite. Unii spun că oamenii din Comișani pot lucra împreună. De exemplu, preotul din Comișani: "La fiecare lucrare, de fiecare dată sunt cel puțin 5-10 oameni care nu au ce să facă. Sunt prea mulți (lucrări la Primărie, la școală, la biserică). Oamenii sunt săritori". Preotul din Lazuri: "Am apelat la ei pentru fântână și oamenii au fost foarte săritori" (același preot relatează cum înainte de fiecare sărbătoare religioasă mare femeile din sat vin din proprie inițiativă, iau covoarele din Biserică și le spală acasă). Amintim aici și istoria construcției școlii din Lazuri înainte de 1990, doar cu forță de muncă locală. Percepțiile sătenilor față de consăteni, așa cum rezultă din eșantion sunt mai pesimiste decât declarațiile autorităților locale: astfel 36 din 75 sunt de acord că oamenii din sat nu reușesc niciodată să ducă o treabă la capăt și 55 din 75 sunt de acord că cei mai mulți oameni de pe aici își văd numai de propria gospodărie, fără să le pese cum arată satul. Totuși apar și diferențe între sate. În Lazuri 17 din 35 nu sunt de acord cu prima afirmație, în vreme ce pe total comună doar 25 din 75 au această părere. În unele situații concurența și preocuparea pentru propria gospodărie produc efecte agregate mai degrabă favorabile comunei. Casele, construite pe acest principiu al imitației și concurenței, de exemplu, oferă un aspect vizibil plăcut vizitatorului. În alte cazuri, cum ar fi lucrul pământului, izolarea, parcelarea<sup>9</sup> și lipsa acordului asupra unui singur tip de cultură fac practicile agricole din gospodăriile individuale mai degrabă ineficiente.

### Trăind cu și prin instituții

Până acum am văzut că există două tipuri: unii trăiesc în afara instituțiilor și singurul mecanism de reducere a incertitudinilor în viața de zi cu zi a comunității este încre-

<sup>8</sup> În Comișani nu există un "centru" din punct de vedere semantic. Aici oamenii vorbesc de "centru Lazuri" și "centru Comișani".

<sup>9</sup> Răzoarele (locurile care delimitează parcelele) scad considerabil suprafața de pământ arabilă, după cum afirmă un personaj local. Se dă exemplul unei asociații agricole care a adunat o porțiune continuă, cu o singură cultură și care a câștigat aproape 5 000 de mp din desființarea răzoarelor.

derea în ceilalți, care la rândul ei produce asocieri mai puțin formalizate, dar care suplinesc instituțiile; alții interacționează și participă la acțiunile comune prin instituții formale, dar organizările ierarhice și competiția pentru distribuția resurselor le imprimă o anumită prudență în relațiile cu ceilalți, fără de care s-ar situa “în afara jocului”.

În Comișani se mai văd încă urmele instituționale ale dedublării: două școli, două biserici ortodoxe, două cămine culturale, fiecare cu viața proprie. Doar Primăria a rămas una singură. O altă mare ruptură care a avut loc în viața Comișanilor a fost perioada care a urmat după 1990 cu evenimente deosebite: desființarea CAP și reîmpărțirea pământului, valorile de disponibilizări (care continua încă) de la marile întreprinderi de stat din Târgoviște. Comuna trăiește încă în imediata apropiere a orașului reședință de județ, un fapt cu consecințe zilnice în viața localnicilor.

Noul model al organizării Primăriei este încă de neînțeles pentru săteni: “Executivul”, cum îi place să spună primarului, format din tripletul primar, viceprimar, secretar și un organ consultativ, Consiliul Local, în care ar fi reprezentate diferite interese ale comunității, atât Primarul, cât și Consiliul Local sunt organe alese. Consiliul local nu este perceput altfel decât Parlamentul la nivel național.

Impresia generală a fost că acest Consiliu Local înseamnă “consilierii”, așa cum Parlamentul înseamnă adeseori “parlamentarii”. Aproape fiecare om din sat știe care este indemnizația unui consilier într-o lună. Comentariile sunt invariabil aceleași: se înmulțește numărul de 15 consilieri cu 600.000 de lei și rezultă 9.000.000 de lei. Chiar și primarul, atunci când se plânge de activitatea consilierilor și lipsa de participare activă în deciziile comunității, remarcă faptul că “acești 9.000.000 se pierd din bugetul local”. Pe de altă parte Primarul este conștient de importanța Consiliului Local: “Cei care sunt consilieri reprezintă niște partide. Dacă ei nu se implică nu ai nici un ajutor”. Alteori decizii majore în viața comunității sunt blocate de acest “demonic” Consiliu Local. Atunci apare pregnant falia putere-opoziție: “Cei de la PD (primarul este PDSR, n.n.) votează împotriva. Au interes să nu se facă nimic, să arate cu degetul că a trecut atâta timp și nu s-a făcut nimic” Dar tot Primarul continuă gândindu-se la perioada anterioară, 1992-1996, când Consiliul Local era dominat de PDSR: “Înainte se vota fără să se gândească. Dacă fostul primar zicea ceva toți erau cu mâna sus. Dar acum se mai cenzurează”. Dar iată care era compoziția Consiliului Local după alegerile din 1996:

Partid	Număr de consilieri
PDAR <sup>10</sup>	8
PS	1
PD	1
PSM	1
PDSR	2
PNT-CD	1
PNL	1

Între timp e foarte probabil că aceasta compoziție să se fi schimbat datorită dispariției PDAR ca partid și migrației către alte partide, însă nu se cunosc exact noile apartenențe.

Cert este că, chiar actualul primar a candidat ca reprezentant PDAR în alegerile locale: “Dacă PDAR s-a desființat am trecut la PDSR”. Din declarațiile primarului doar

<sup>10</sup> Datele pentru alegerile parlamentare din 1992 la nivel național arată că județul Dâmbovița era un fief al PDAR (7% față de doar 3% la nivel național), alături de județele Iași, Vaslui, Galați, Tulcea, Constanța, Mehedinți. În 1996 PDAR a participat alături de MER într-o alianță electorală numită ANLE. PDAR a avut majoritatea aderenților în fostele zone cooperativizate de câmpie sau de deal. Principalii activiști în teritoriu erau foștii ingineri de la CAP, cu un înalt prestigiu local.

PDSR are filială în Comișani. Au și alte partide, dar "scriptic, nu faptic", ceea ce înseamnă că acestea nu au un sediu și nici o organi-

zație locală. Rezultatele votului din 1996 pentru prezidențiale pe sate arată o distribuție interesantă:

TUR1	Comuna	Comișani	Lazuri
Rata participării	77%	76%	77%
Procente pentru:			
Iliescu	45%	48%	40%
Constantinescu	25%	23%	27%
Roman	19%	18%	22%
TUR2	Comuna	Comișani	Lazuri
Rata participării	73%	75%	71%
Procente pentru:			
Iliescu	61%	64%	56%
Constantinescu	39%	36%	44%

Așa cum se poate observa din tabelul de mai sus voturile celor din Comișani erau orientate mai mult spre stânga, pe când voturile locuitorilor din Lazuri au mers preponderent spre Constantinescu și Roman în primul tur de scrutin. În al doilea tur diferențele de orientare sunt și mai pregnante: Iliescu îl domina pe Constantinescu la o distanță mai mică (56%-44%) în Lazuri, spre deosebire de Comișani unde dominația lui Iliescu a fost mult mai clară (64%-36%). În orice caz, trebuie observat că voturile de stânga au constituit regula la nivelul întregii comune (comparativ cu distribuția voturilor la nivel național, Iliescu obține 45% în Comișani față de 32% pentru întreaga țară). Acest fapt nu ne surprinde dacă ne gândim că locuitorii acestei comune au lucrat în proporție covârșitoare în întreprinderile de stat din Târgoviște, deci erau muncitori industriali cu principala sursă de venituri salariul de stat. Mesajul lui Iliescu și al PDSR în campanie era mult mai protecțiv față de aceste categorii, care riscau să-și piardă locul de muncă în urma unei politici liberale de privatizare sau lichidare a coloșilor industriali. Votul pentru Iliescu se datorează în bună măsură și caracterului rural-agricol al zonei. Din analiza datelor și discursului oamenilor se știe că, până în 1996, țăranii au rămas recunoscători celui care întruchipă "autoritatea binefăcătoare" post-revoluționară care a

desființat CAP-urile și a împărțit pământul. Datele din eșantionul de 75 de persoane, reprezentativ pentru populația comunei arată că și în prezent una din patru persoane declară că Iliescu este personalitatea politică în care are cea mai mare încredere. Diferențele între cele două sate se pare că s-au diminuat considerabil (6 din 35 au încredere în Iliescu în Lazuri, și 13 din 40 au încredere în Iliescu în Comișani). Proporția celor care s-au retras din viața politică domină în schimb în Lazuri (7 din 35 nu știu în ce persoană politică au cea mai mare încredere, spre deosebire de 1 din 40 în Comișani). Acest fapt este consistent cu o participare politică (și în general în viața instituțiilor) mai mare în Comișani decât în Lazuri. De altfel la turul doi de scrutin au participat la vot 71% din Lazuri și 75% din Comișani<sup>11</sup>.

Consiliul local interferează cu alte instituții locale. Spre exemplu, directorul școlii din Lazuri, o persoană foarte cunoscută și respectată în comună, este membru în Consiliul Local. Cu toate acestea a rezolvat multe din problemele școlii (asfaltarea unei alei, construcția sălii de sport) cu ajutorul unor agenți privați din Comișani sau Târgoviște. Liniile politice sunt destul de greu de trasat la nivelul oamenilor de rând. Întrebată despre apartenența politică a directorului școlii Lazuri, o persoană ridică din umeri, alte declarații sunt

<sup>11</sup> Având în vedere o anumită preferință dominantă pentru Roman, în Lazuri, este posibil ca unii dintre săteni să nu fi participat deoarece candidatul preferat a ieșit din cursă în al doilea tur.

contradictorii (PNL sau PNT-CD, ori PDSR).

Apartenența politică nu pare a fi un criteriu de segregare important în Comișani. Se

pare că există o toleranță destul de mare față de “celălalt politic” după cum arată datele de mai jos<sup>12</sup>:

Ați fi de acord ca o persoană cu opinii politice diferite să vă fie...	Număr de persoane	
	DA	NU
Vecin	51	20
Să lucrați împreună cu el	57	14
Rudă	45	24

Oricum în cazul înrudirii cu alteritatea politică avem diferențe semnificative între sate (28 din 40 în Comișani, cei care sunt de acord să se înrudească cu o persoană cu opinii politice diferite, spre deosebire de 45 din 75 la nivel de comună), acomodarea politică fiind, se pare, mai accentuată în satul centru de comună. În general, consilierii cum este directorul școlii din Lazuri sunt apreciați pentru activitatea lor în general și preocuparea față de problemele comunei. Deși partidele sunt instituții politice care agregă interesele oamenilor, ele nu funcționează ca atare la nivelul comunei. În general partidele mari se reproduc ca distribuție la nivel local, chiar dacă în 1992 și chiar la localele din 1996, PDAR (în mod clar mai apropiat de interesele unei populații preocupate de agricultură) domină spectrul politic al comunei. Din păcate oportunitismul partidelor mici și presiunea spre realizarea de coaliții artificiale prin absorbție lasă nereprezentate multe interese, care chiar dacă sunt la un moment dat minoritare, își pierd canalele de expresie pe termen lung.

Primăria este instituția centrală în viața comunității. Încrederea în Primărie depinde însă în mod esențial de încrederea în figurile centrale ale acestei instituții<sup>13</sup>: primarul și consilierii locali. Lipsesc în mod evident în Comișani mecanisme de control al modului în

care aceste persoane alese își exercită mandatul. Dispariția partidului majoritar la alegerile locale (PDAR), lipsa unor filiale puternice de partid, îngustează considerabil canalele de comunicare dintre alegători și aleși. În plus dependența Primăriei din punct de vedere bugetar de instituțiile centrale face orice control sau protest al cetățenilor inutil. Dincolo de aceasta, starea de dependență este resimțită și la nivelul decidenților și paralizează orice inițiativă. Primarul despre situația racordării la conducta de gaze (cum crede că s-ar putea rezolva): “Din venituri proprii n-avem cum. Sincer să vă spun așteptăm un alt guvern. Așa a fost hotărârea, 75% din bugetul de stat. Tot statul trebuie să acorde acești bani. Acest ministru liberal a spus că, ce, bani pentru apă și gaze la sat. Până nu se redresează economia nu mai dau nici un ban pentru așa ceva”. Comunicarea dintre Primărie și cetățeni este de asemenea deficitară. Deși nu sunt decât patru persoane care primesc ajutor social la nivelul comunei, au fost totuși 120 de dosare pentru ajutor social. Întrebat de ce au depus dosare atât de mulți (“nu cunoșteau criteriile?”), Primarul spune: “Ei, au auzit că se dă de la Primărie. Vezi, Doamne, că dacă ai 3-4 copii... Unul avea o pensie... și se ia venitul pe gospodărie, unii mai stateau cu părinții. Separat poate că familia nu avea venituri, dar

<sup>12</sup> Dincolo de aceasta imagine idilică a toleranței politice, datele pe rețele ale indivizilor arată că din 73 de persoane (nu familii) nominalizate din rețeaua apropiată, doar 4 persoane au opinii diferite cu cele ale subiectului, în vreme ce 41 de persoane au aceleași opinii politice cu subiectul și 28 de persoane nu discută politică în interacțiunea de zi cu zi cu subiectul. Fără a diminua în vreun fel ideea de toleranță, aceste date susțin că de fapt rețelele apropiate se constituie în jurul unor afinități politice, desigur și în urma unor procese de acomodare reciprocă.

<sup>13</sup> 55% din variația variabilei încredere în Primărie este explicată de variabilele încredere în consilierii locali și încredere în primar.

stând cu părinții, ăștia mai aveau pensie sau animale...” Altfel Primăria ajută persoanele din sat cu probleme deosebite (bolnavi, copii mulți) cu sume de bani totuși ne semnificative.

Școala este o altă instituție centrală în viața comunității. Directorul școlii din Comișani se plânge de dezinteresul părinților față de educația copiilor. “Principala problema a noastră este nesușinerea actului educativ de către părinți. În primul rând e o chestiune de mentalitate: ce vrea să facă din copil? Lipsesc această preocupare. Din punctul lor de vedere înainte statul avea grijă de tot. În Lazuri 15% din părinți sunt pentru copii și încă 15% care încearcă; ponderea cea mai mare este totuși a celor care nu sunt nici alături de copii, nici alături de școală. Nu avem răspunsuri pozitive la ședințele cu părinții. Sunt unii care persiflează actul educativ.” În același timp trebuie remarcată rata înaltă de promovabilitate pentru liceele (și școlile profesionale) din Târgoviște atât la școala din Comișani cât și la cea din Lazuri (17 din 18 și, respectiv, 22 din 23). De asemenea numărul de abandonuri școlare (1) raportat la numărul de elevi este ne semnificativ, ca și numărul celor care au vârstă școlară și nu frecventează școala (aici este o problemă de înregistrare statistică, pentru că și acești trei copii, considerați neșcolarizați, învață în Târgoviște). Cam 60% merg spre liceu după ce termină școala și 40% la școli profesionale (din estimările directorului din Lazuri). Majoritatea celor care termină liceul se întorc în comună chiar dacă lucrează în Târgoviște. “Nu se întorc în comună cei care efectiv excelează și au alte oferte de muncă. Dar sunt puțini. În general cel mare optează, cei mici rămân cu familia”(director școala din Lazuri).

Lipsa preocupării părinților față de activitatea școlară a copiilor, în măsura în care aceasta există, are ca principală cauză percepția asupra lipsei de perspective. Dependența de stat, în ce privește educația și calificarea copiilor este o realitate, care poate

este cel mai mult vizibilă la nivelul discursului familiilor sărace. Trebuie remarcată în acest caz prezența modelului tradițional: copiii fac parte din zestrea (averea) familiei (în proprietatea căreia se află): ei reprezintă forța de muncă și sprijinul la bătrânețe. Iată câteva citate semnificative: “Fata a terminat școala și nu am avut unde *s-o bag*. Înainte (de 1989, n.n.) statul avea grijă să-i găsească un loc de muncă” sau “În întreprinderile de stat nu mai găsești locuri de muncă. Unde auzi: să te duci la patron. Păi, cum aș avea eu fetița mea de 18 ani. Am eu încredere să o trimit la patron? Patronii sunt așa cum sunt. Întâi să-și bată joc de copil să-l aibă la mână, *ți-l ține* câteva luni de zile, să nu plătească ei la cărțile de muncă și *ți-l* dă înapoi. Ți convine *să-ți* fie copilul bătaie de joc?” sau “Mai bine era la început când era domnul Iliescu la putere... Să facă asociație (agricolă, n.n.) că lumea muncea. S-a dat pământul înapoi și pământul e pârloagă... Da' de ce nu face o fermă? că mă duc la fermă și muncesc și *iau și copiii cu mine*.” Sau, după proteste și reproșuri la adresa statului “care nu ne dă”, atitudinea devine deferentă, se invocă un contract “Pentru cine cresc copiii ăștia? Îi cresc pentru mine? Îi cresc pentru stat. Păi, să fie un război, nu *ni-i* duce?... De ce nu ne dă să ne creștem și noi copiii ăștia?” apoi amenințător: “Răbdăm, îndurăm. Când oi vedea că *mi-a murit* un copil de foame pun mâna pe coasă și mă duc la București”.

Întrebarea referitoare la locul unde ar trebui să-și facă tinerii un rost, arată atașamentul părinților față de copii, dar și o percepție pozitivă a condițiilor de viață din comună<sup>14</sup>. Aproximarea de un oraș mare (Târgoviște) este evident considerată un avantaj pentru oportunitățile pe care le oferă acest mediu urban tinerilor din Comișani. Să nu uităm de asemenea explicațiile date de unii localnici pentru casele mari care au fost și sunt construite (mai multe camere pentru familiile întemeiate de copii, un stimulent pentru a-i ține pe copii alături de părinți).

<sup>14</sup> Un studiu realizat de PNUD (coord. Sebastian Lăzăroiu) în 4 comunități rurale sărace din România arată procente mult mai ridicate la o întrebare similară (acordul față de afirmația “copiii din comuna ar trebui să-și facă un rost în altă parte”) pentru acceptarea faptului că tinerii trebuie să plece din comună.

Școala, în orice caz, înseamnă pentru mulți viitorul copiilor. Dascălul este o figură centrală tradițională pentru mediul rural din România. 60 din 75 de persoane intervievate au declarat că au multă și foarte multă încredere în profesori. Procesul de învățământ, ca în întreaga țară, are și în Comișani ramificațiile sale informale: meditațiile particulare cu profesori de la școlile din comună (cazurile au fost observate de echipa de cercetători). Acest aspect informal al învățământului produce o dedublare atât în cazul profesorilor, cât și în cazul elevilor. Transferul în zona informală a instituției se datorează pe de o parte programei școlare încărcate și unei organizări deficitare, dar și salarizării scăzute a cadrelor didactice, care se orientează în zona "economiei fără impozite".

Instituțiile religioase descriu un peisaj inedit al comunei. Din estimările pe eșantionul de 75 de persoane, aproape 87% din localnici sunt ortodocși, iar restul aparțin altor secte. Biserica este, alături de școala și Primărie, o instituție centrală în viața comunităților rurale din România, înzestrată cu autoritate tradițională. În Comișani, fiecare sat are câte o biserică ortodoxă, care grupează în jur de 1.400 de familii. Participarea la activitățile bisericii este destul de frecventă. Contribuțiile bănești însă sunt plătite, de exemplu în Comișani, de doar jumătate din enoriași, din declarațiile preotului. Bisericile se confruntă cu problemele bugetare obișnuite. Spre deosebire de alte instituții, acestea pot apela și la colectări informale de taxe (cutii). În Comișani, bunăoară, deoarece cântărețul nu e plătit oficial, cu contract de muncă, s-a recurs la retribuirea acestuia din cutia milei. Pentru a evita discuții și tensiuni din partea enoriașilor, s-a recurs în final la două cutii: cutia milei și cutia cântărețului. Pentru renovări periodice bisericile beneficiază de ajutorul credincioșilor. Preotul din Lazuri: "Biserica e așa datorită lor (a sătenilor, n.n.). În '84 erau crăpături în ziduri, picturile erau afumate. A fost destul un *apel de suflet*. Din bunul lor simț au făcut tabele și au strâns bani. Le aduceau constructorilor de mâncare cu rândul." Biserica din Comișani a beneficiat de ajutorul financiar al unui patron din

Târgoviște (născut în Comișani), pentru betonarea unei alei de la intrare. Preoții din sat se bucură chiar de mai multă încredere din partea oamenilor decât profesorii (69 din 75, încredere multă și foarte multă) și comparabil cu medicii (66 din 75, încredere multă și foarte multă).

Partea interesantă este conviețuirea dintre ortodocși și celelate secte. Cei mai numeroși sunt adventiștii, care au și o anumită tradiție în comună. În Comișani sunt grupate toate familiile adventiste (există o singură familie în Lazuri), iar aici au și lăcașul de cult în care se adună în special sâmbăta. Din când în când (printr-un sistem rotativ) la lăcașul de cult adventist se adună credincioși din mai multe zone ale județului. Sâmbăta, la adunare, pot fi văzute în față lăcașului de cult o mulțime de mașini. Uneori oamenii se amuză pe seama felului în care vin îmbrăcați adventiștii la adunare și pe seama "genții diplomat, care este nelipsită". Un lucru deja cunoscut este solidaritatea de grup în cazul sectelor, în special a adventiștilor. Aceștia au o contribuție bănească obligatorie, numită "zeciuală". Sunt ajutați necondiționat din aceste fonduri membrii cultului. Cu toate acestea există cazuri, relatate din multiple surse (adventiști și ortodocși), în care adventiștii au ajutat condiționat sau necondiționat ortodocși. Unul din cele mai frapante este ajutorul bănesc pe care comunitatea adventistă l-a acordat preotului ortodox tânăr din Comișani, când a venit în sat (era o persoană săracă) pentru a-și construi casa. Un alt caz este ajutorul acordat de adventiști unei femei (ortodoxă) căreia i-a ars acoperișul casei. "Acum câteva luni o femeie a avut o problemă. I-a ars acoperișul casei și este vecină cu unul dintre membri sectei adventiste. Am înțeles că a ajutat-o. La început bătrâna spunea că a încercat condiționat să o ajute, pentru a trece *de partea cealaltă și pe urma a ajutat-o dezinteresat*. Bine, că și noi (Biserica ortodoxa, n.n.) am ajutat-o. Bine, și cred că e normal ca vecinii să se ajute indiferent de apartenența religioasă" (preotul din Comișani).

Sunt relatate și cazuri în care ortodocșii participă la înmormântări (sau alte evenimente religioase) adventiste, dar și invers. De

asemenea unul din cei mai bogați adventiști și prestigios membru al sectei (crește oi, încă dinainte de 1989) are ca ajutor, angajat un ortodox. Ajutorul dormea multă vreme în câmp sau cu oile în saivan. Echipa de cercetători a putut vedea o casă impunătoare pe care oierul adventist a construit-o pentru ajutorul său. Același personaj spune că lucrează în aceeași măsură și cu ortodocși și cu adventiști la recoltarea plantelor furajere (angajați zilieri). Conflictele religioase sunt aproape inexistente. Preotul ortodox din Comișani confirmă acest fapt: "Găzanu' are printre angajați și ortodocși. Și nu se pune problema. Relațiile dintre mine și ei sunt normale. Ne salutăm creștinește." Discursurile ambelor părți (ortodocși sau sectanți) nu sunt lipsite însă de pilde sau povești (adevărate sau nu) care încearcă să discrediteze cealaltă parte. Mulți dintre membrii sectelor povestesc despre preoți ortodocși corupți sau imorali. Preotul din Comișani spune: "Auzim că se mai discută acolo la adunările lor despre noi. E adevărat că ni s-a spus și nouă că ar trebui să nu mai discutăm despre secte la slujbă. *Dar nu o facem cu gând rău, o facem, așa, ca idee...*" Membru al sectei adventiste: "Băutura, fumatul, cafelele e o cheltuială în plus la ortodocși. Am un cioban care dă 5000 de lei pe pachet pe zi. Ce faci tu, mă, îi zic, dai bani pe țigări, muncești pe țigări. Noi îi dăm 500.000 lei pe lună". Să mai adaugăm aici că mulți dintre adventiști formează echipe de zidari, tinichigii renumite în zonă. Piața construcțiilor de clădiri este înfloritoare în regiune, deci putem presupune că aceasta reprezintă o sursă de venit importantă pentru unii adventiști.

Celelalte secte (evangheliști și pentecostali) au mai puțini membri, beneficiază de multe ajutoare din străinătate și în general cuprind noi convertiți (în special săraci). Ele sunt secte fără tradiție în sat, dar cu tradiție în regiune. Singurul punct de divergență dintre ortodocși și membrii acestor secte îl reprezintă prozelitismul. Preotul din Lazuri declară că ortodocșii au devenit mai toleranți cu cei din Oastea Domnului (grupare religioasă de sorginte ortodoxă), pentru că au fost cazuri

în care membrii acestei asociații au fost îndepărtați de biserică și au trecut la alte secte. Grupările religioase creează totuși identități puternice în comună și modelează stiluri de viață. Toleranța care există (chiar și la nivel perceput, 54 din 76 cred că sunt puține și foarte puține conflicte între sectanți și ceilalți locuitori din comună) se datorează în special vecinătăților spațiale. Nu există concentrări teritoriale ale unui anumit tip religios și pentru că noile secte, neo-protestante, și-au recrutat mulți membri prin convertirea ortodocșilor.

Instituțiile religioase suplinesc adeseori serviciile de asistență socială. Săracii sunt ajutați prin contribuțiile enoriașilor cu mâncare sau bani. Cu cât membrii grupărilor sunt mai prosperi cu atât ajutorul pentru săraci este mai mare. Ajutorul transgresează în situații excepționale delimitările religioase. Sigur că în aceste situații nu trebuie ignorat prozelitismul care face apel și la stimulente materiale. Se spune de exemplu că în Comișani mulți țigani au trecut la pentecostali pentru că erau ajutați material de aceștia. Săracii raționalizează în diferite feluri apartenența la secte, dar recunosc că beneficiază de ajutor material din partea acestor grupări. Iată un gen de raționalizare: "Fetițele mele se duceau la biserică (ortodoxă, n.n.) și le mai dădea lumea, că dacă eu am fost mereu săracă, și când se duceau iar la biserică îmbrăcate cu ce le dădea femeile râdea de ele". Pentecostalii ajută prin sistemul colectei la adunări. Cineva povestește cum au ajutat o familie care avea nevoie de bani pentru a opera fetița bolnavă. Remarcă: "Dar dacă era să vină omul bogat din sat și să facă o colectă să ajute fetița, credeți că făcea? Nu făcea." În cazul săracilor dependența de autoritate este atât de accentuată (în grupul de discuții cu femeile sărace apare extrem de frecvent expresia: "nu ne dă", "să ne dea", "nu ne-a dat") și lipsa de inițiativă individuală aproape inexistentă, încât soluția apartenenței la o sectă a fost opțiunea cea mai apropiată. Interesant este că săracii sunt mai puțin orientați spre adventiști, care valorizează intens munca și inițiativa (ceea ce explică și faptul că majoritatea lor sunt mai înstăriți decât ceilalți localnici).

## Rețele

Oamenii din Comișani nu trăiesc doar în și prin instituții, ci și în rețele. În mediul rural din România rețelele sunt bazate pe și construite în jurul relațiilor de rudenie. Comuna Comișani nu este o excepție din acest punct de vedere. În general rețelele au funcții importante de schimb, dar și de punere în comun a resurselor. Rețelele sociale devin până la urmă forme stabile și incipiente ale solidarității umane. În general schimburile și circulația resurselor în cadrul acestor rețele scapă de sub controlul instituțiilor formale și astfel se explică adeseori de ce membrii gospodăriilor cu venituri monetare declarate mici supraviețuiesc și reușesc să reducă incertitudinea legată de ziua de mâine. Analizele la nivel național "oferă măcar o imagine parțială asupra modului în care sunt utilizate resursele sociale care rezultă din apropiere. Rețelele de rudenie sunt ideale pentru construirea unei strategii de subzistență. Sărăcia cronicizată a resurselor necesare pentru aspirații de consum mai înalte orientează individul spre satisfacerea unor nevoi elementare. Aceste nevoi pot fi satisfăcute prin schimburi bazate pe afecțiune sau legături de sânge ori pe folosirea împreună a unor oportunități [...]. Accesarea relațiilor de vecinătate, nu atât de apropiate individului

precum cele de rudenie, are loc prin mecanismele de transfer a dificultăților în viitor (de obicei împrumuturile de bani sau obiecte) [...] în fine, strategiile de adaptare prin asumarea riscului și crearea de valoare (ambele fundamente ale schimbării) necesită încredere și capital uman [...] Mediile de colegialitate integrate pot asigura deci punerea în comun a capitalului uman și distribuirea riscului."<sup>15</sup>

Totuși rețelele sociale și instituțiile interferează adeseori, dar în moduri diferite. Un exemplu din Comișani de interferență, este cazul școlii din Lazuri și al directorului acesteia, care a reușit să construiască o sală de sport cu ajutorul unor prieteni. "Am avut doi prieteni, unul din comună și unul din Târgoviște, director și director adjunct al Societății de Drumuri Naționale. Am reușit să asfaltăm curtea școlii, ne-au împrumutat o mașină, dezinteresat." Un alt exemplu este cel al "caietelor" de datorii la magazinele particulare din localitate. Pentru unele persoane existența "caietelor" este un semn al sărăciei ("Oamenii sunt din ce în ce mai săraci. S-au înmulțit caietele.", informator local), pentru cercetător existența caietelor este un semn al încrederii.<sup>16</sup> Inflația și devalorizarea cursului leu-dolar subminează în mod evident instituția "caietelor", care conservă rețelele la nivel comunitar. Un antreprenor local spune: "Dăm din ce în ce mai puțin pe datorie. Dacă dolarul

<sup>15</sup> I. Berevoiescu, ..., **Fetele schimbării. Români și provocările tranziției** (pp.142-143), Ed. Nemira, 1999

<sup>16</sup> Chiar dacă formele contractuale scrise sunt considerate de obicei un semn al inexistenței încrederii și monitorizării informale, în acest caz, fiind vorba de antreprenori locali, cu o afacere nu foarte prosperă aflată la început de drum, trebuie să remarcăm riscul pe care și-l asumă acești antreprenori (dincolo de criteriile aplicate statutului de "datornic", care se bazează tot pe monitorizare, proximitate spațială și recomandări cu un grad înalt de încredere) în cazul vânzărilor pe datorie. Încrederea este singurul mecanism care poate face acest risc mai suportabil. Legătura dintre capital social și spiritul antreprenorial este în acest punct mai degrabă controversată. Patricia Landolt și Alejandro Portes exemplifică două dintre consecințele negative ale capitalului social asupra spiritului antreprenorial: "Tight social networks can also undermine business initiatives. Often, family and friends beseech initially successful entrepreneurs for support. The social capital of the petitioners consists precisely in their right to demand and receive assistance from fellow group members. But in the process, as anthropologist Clifford Geertz has shown in his studies of Bali, promising economic initiatives fail to accumulate capital and turn into welfare hotels... Restrictions on individual freedom and business initiative. Membership in a community also brings demands for conformity. In small towns, all your neighbors may know you, and you can get supplies on credit at the corner store. The claustrophobia, however, may be asphyxiating to the individual spirit, which is why the more independent-minded have always sought to escape from these conditions and so much modern thought has celebrated the freedom of urban life." Alejandro Portes & Patricia Landolt, **The Downside of Social Capital**, *The American Prospect* no. 26 (May-June 1996): 18-21, 94 (<http://epn.org/prospect/26/26-cnt2>)

crește de la o zi la alta și noi ne recuperăm banii pe datorie la sfârșitul lunii, în scurt timp n-o să mai putem cumpăra marfă.” Dincolo de principii și strategii economice clare stau totuși legăturile informale și presiunea normelor asociate lor.<sup>17</sup> Cum va fi înclinată balanța? Se vor muta inițiativele de succes în mediul urban sau se vor transforma în case de binefacere (așa cum spun unii autori, v. nota 16).

Vecinătățile funcționează ca rețele de sprijin. Să ne amintim ajutorul pe care vecinul adventist l-a dat femeii de confesiune ortodoxă atunci când acesteia i-a ars acoperișul casei, dar și remarca preotului din Comișani: “e normal ca vecinii să se ajute”. Vecinătățile sunt și medii de concurență, de imitație. Am văzut că fără a fi întotdeauna sursă de invidie, vecinătatea spațială duce la înflorirea spațiului construit. Am discutat deja despre vecinătățile parcelor, care, deși nu produc asocieri agricole eficiente în termeni de output, oferă soluții pentru munca mecanizată, eficientă.

În ce privește relațiile de colegialitate, specifice mai degrabă mediului urban (cu industrie și servicii dezvoltate), este probabil că valurile de disponibilizări de după 1989 au distrus o bună parte a acestor rețele sau în orice caz au diminuat funcționalitatea lor. Posibile restructurări s-ar fi putut produce, așa cum arătam mai sus, în cazul asocierilor în vederea unei inițiative private. Directorul Balastierei din Comișani a plecat în 1990 din Chimaltex împreună cu un coleg, începând o afacere fiecare pe cont propriu. În 1993 și-au unit eforturile în aceeași întreprindere.

Rețelele de rudenie mai au o particularitate, altfel des întâlnită în localitățile rurale aflate în apropierea orașelor. Tinerii din comună, având o educație și o calificare mai bună decât părinții lucrează în oraș. În vreme ce mijloacele de subsistență devin din ce în ce mai precare în mediile urbane, afectate de restructurarea activităților în întreprinderile de stat, copiii apelează la resursele alimentare

furnizate de gospodăria agricolă din care au plecat. Ajutorul este reciproc în acest caz. Primarul despre avantajele apropierei orașului: “În Târgoviște sunt piețe de desfacere, acolo se găsesc lucruri care aici nu se găsesc. Și copiii (din sat, n.n.) sunt din Târgoviște și se mai ajută cu părinții. Vin și ei în week-end la sapa porumbului. Iau de aici produse, dar le cumpără părinților unele lucruri care nu pot fi găsite aici”. În cazul familiilor sărace cu persoane în vârstă întâlnim același fenomen. O femeie vârstnică, care are o parcelă de teren, explică cum reușește să lucreze terenul pentru că nu își poate permite să angajeze zilieri: “Mai vin ginere-meu și fiică-mea din oraș și mă mai ajută la sfârșitul săptămânii. Și le mai dau și eu lor”. Același mecanism funcționează și în cazurile plecărilor în străinătate. Din relatările localnicilor au fost foarte mulți tineri sau mai puțini tineri din comună care au plecat să lucreze în străinătate. Mulți s-au întors cu mașini, bani, și-au construit case mari, au început o afacere. Apoi au plecat și rudele lor. Există cazul unei familii tinere venită din Târgoviște în Comișani. După ce și-au vândut apartamentul în speranța folosirii banilor pentru plecarea soțului la lucru în străinătate, tinerii nu au renunțat la idee (deși au fost înșelați de o firmă de intermediari pentru locuri de muncă în străinătate) și așteaptă sprijinul unei rude, stabilită într-o țară occidentală, pentru facilitarea plecării soțului. Pentru săraci însă sprijinul rudelor devine o himeră. “Nici neamurile nu-ți mai dă. Fiecare cu familia lor.”

În afara acestor rețele informale stabilite pe criterii naturale: rude (legături de sânge), vecini (proximitate spațială) și colegi (afinități profesionale și vocaționale), alte tipuri de asocieri semnificative sunt cele religioase, în cazul sectelor, dar acestea au un grad mai mare de formalizare și tind să se organizeze din ce în ce mai bine într-un sistem care transcende nu doar granițele comunei, ci și cele ale țării.

<sup>17</sup> Banii sunt până la urma în viziunea lui Georg Simmel " un simbol al obiectivării relațiilor dintre elemente subiective" sau " banii îngăduie anonimitatea și detașarea emoțională între persoane și astfel subminează omniprezentul control al grupului din societățile tradiționale. Banii sunt fundamentul libertății individuale"

Să vedem acum cum sunt structurate rețelele apropierii în Comișani. Am ales în analiza instanțele cele mai obișnuite și mai ancorate în viața cotidiană a individului din rural: ajutor la munca pământului, ajutor în gospodărie, împrumut de bani și ajutor pentru găsierea unui loc de muncă. Întrebarea din interviul pe bază de chestionar standardizat sondează atât potențialul cât și substanța reală acestor relații (“cui ați cere ajutorul pentru...”). Prin “ajutor” au fost surprinse mai ales rețelele funcționale ale individului. Mai întâi să vedem cine sunt cei care nu ar avea cui să ceară ajutor în nici una din situațiile menționate mai sus (6 persoane din 75). Este vorba de persoane izolate, marginalizate în viața socială a comunității: săraci, cu un nivel scăzut de educație, cu puține contacte cu orașul, cu un consum media scăzut, preponderent localizate în Lazuri.

Au fost menționate 73 de persoane în rețeaua apropiată și 33 de familii. 69 de subiecți au menționat măcar o persoană pentru cel puțin unul din tipurile de ajutor. Am încercat să caracterizăm rețelele din jurul indivizilor după mai multe criterii: diversitatea localizării persoanelor din rețea, diversitatea tipurilor de relații cu persoanele din rețea, densitatea rețelei apropiate, poziția individului în rețea din punct de vedere economic<sup>18</sup>. Între unele din aceste criterii există corelații semnificative, care dincolo de interpretările

posibile întăresc și validitatea unor măsurări. Există o corelație pozitivă mare (0.52, semnificativ nenulă pentru  $p=0.05$ ) între densitatea rețelei măsurată ca medie a relațiilor dintre persoanele din rețea și măsurată ca număr de persoane cu care au prieteni comuni. Există corelații mari între diversitatea rețelei din punct de vedere al localizării și diversitatea rețelei din punct de vedere al tipului de relație, poziția economică a individului în rețea: prin “mai înstărit” și prin “număr de antreprenori”: (0.65, 0.62, 0.41, semnificativ nenule pentru  $p=0.01$ ). De asemenea există o corelație mare (0.45, semnificativ nenulă pentru  $p=0.01$ ) între cele două măsuri ale poziției individului în rețea din punct de vedere economic.

Așadar diversitatea rețelei este dată atât de localizare cât și de tipurile de relații și cu cât rețeaua este mai diversă după localizare, cu atât ea este mai diversă după tipul de relație. Intuitiv, majoritatea rudelor (ca și a vecinilor) locuiesc în localitate. Dacă în rețea am în aceeași măsură colegi sau prieteni, este probabil ca rețeaua lui “ego” să depășească granițele localității.

Dacă încercăm să explicăm de ce unii indivizi trăiesc în rețele mai dense, iar alții nu, vom găsi câteva caracteristici și legături importante ale densității rețelei lui “ego”. Ecuația de regresie de mai jos este realizată pe două nivele: individ și rețea centrată în jurul (apropierea) individului.

$$\text{densitate} = .42 * \text{divrel} - .19 * \text{divloc} - .32 * \text{avere} + .34 * \text{animale} - .02 * \text{vârsta} - .17 * \text{educație} + .39 * \text{asociații} - .68 * \text{sate} + 4.45$$

Adj. R square = .73

<sup>18</sup> Diversitatea localizării persoanelor: indice calculat ca IQV (indice al variației calitative) pentru cele patru tipuri de ajutor, în funcție de localizarea persoanelor în localitate, într-un sat din comună, alt sat din afara comunei, la oraș. O valoare mare a indicelui arată o diversitate mai mare a rețelei din punct de vedere al localizării persoanelor.

Diversitatea tipurilor de relații cu persoanele din rețea: indice calculat ca IQV (indice al variației calitative) pentru cele patru tipuri de ajutor, în funcție de relația cu persoanele: rude, vecini, colegi, prieteni. O valoare mare a indicelui arată o diversitate mai mare a rețelei din punct de vedere al tipului de relație.

Densitatea rețelei (în două variante) 1. Media tipului de relație dintre membrii rețelei apropiate (sunt prieteni/apropiați, se cunosc, nu se cunosc (au fost eliminate persoanele care au menționat un singur nume sau care nu au menționat nici un nume); 2. Numărul de persoane din rețea cu care au prieteni comuni. Poziția individului în rețea din punct de vedere economic (în două variante): 1. numărul de antreprenori din rețea, 2. numărul de persoane mai înstărite din rețea.

† coeficient nesemnificativ diferit de 0 ( $t = -1.7$ )

densitate=densitatea rețelei ca medie a tipurilor de relații dintre persoanele din rețea<sup>19</sup>

divrel=diversitatea rețelei din punct de vedere al relației

divloc=diversitatea rețelei din punct de vedere al localizării

avere=are TV color, frigider, autoturism, mașină de spălat

animale=indice ponderat după formula: bovine+.35\*porcine+.12\*ovine+.04\*păsări

vârstă= vârsta subiectului

educație=număr de ani de școală ai subiectului

asociații=număr de asociații în care este membru

sate=locuiește în Comișani (1-0)

Observăm că rețeaua centrată în individ este cu atât mai densă cu cât diversitatea după tipul de relații este mai mare, diversitatea după localizare este mai mică, are un număr mai mic de bunuri moderne în gospodărie, are un număr mai mare de animale în gospodărie, este mai tânăr, nu aparține de asociații și este din Lazuri. Toate acestea în condițiile în care sunt ținute sub control efectele celorlalte variabile din model. Iată deci că avem de-a face cu persoane care dispun de un tip de avere "tradițională" (dată de numărul de animale în gospodărie), relativ tinere și localizate în satul Lazuri. Rețelele dense, în aceste condiții de control al altor variabile, aparțin persoanelor care evită asocierile ce nu sunt bazate pe legături naturale, dar și persoanelor cu o diversitate mai mare de tipuri de legături. În mod firesc diversitatea spațială a rețelei (după localizare) are un efect negativ asupra densității rețelei (cu cât persoanele din rețea se află la distanțe mai mari din punct de vedere geografic cu atât este mai probabil să nu se cunoască). Efectul diversității rețelelor după tipul de legătură cu "ego" asupra densității este mai degrabă straniu. Aici e posibil să apară un tip de relație statistică între variabile

care să pună în evidență legătura dintre numărul de persoane din rețea și diversitatea rețelei.

## Antreprenoriat Mediul de afaceri comunitar

Desigur că ne-am aștepta ca în mediul rural din România să întâlnim mai multe afaceri în agricultură. În Comișani însă situația nu este diferită din acest punct de vedere de situația la nivel național. În general se practică o agricultură de subzistență. Suprafețele de teren sunt relativ mici (cu abateri nesemnificative față de media de 2 hectare), însă creșterea animalelor mari (vite, porci) produce anumite discriminări între gospodării. Chiar și creșterea animalelor se face tot în folosul subzistenței. Marea problemă a vânzării agricole este imposibilitatea de a reduce costurile de producție (din cauza lipsei utilajelor proprii și suprafețelor mici exploatate) și legat de acest fapt, existența unor lanțuri de intermediari care fac presiuni asupra prețurilor de vânzare la producător (aceștia sunt constrânși la rândul lor de creșterea periodică a prețurilor la energie și carburanți care se reflectă imediat în costurile de transport și prelucrare)<sup>20</sup>.

<sup>19</sup> Dacă se folosește ca măsură a densității rețelelor numărul de persoane cu care "ego": are prieteni comuni rămâne semnificativă doar influența vârstei și localizării în Lazuri.

<sup>20</sup> În acest punct trebuie spus că există și o legendă care se țese în jurul acestor intermediari, de care se plâng mulți agricultori. Legenda se amplifică în momentul în care categoria intermediarilor, fără îndoială existentă, include diverse personaje antreprenoriale rurale sau se referă la acțiuni ilegite clasificate drept "de intermediere". Legenda devine un bun prilej de raționalizare a incapacității multor producători agricoli de a-și crea propriile strategii de marketing. Un agricultor se plânge de exemplu că vin tot felul de persoane din sudul țării (de exemplu Teleorman) care vând cereale în județul Dâmbovița cu prețuri mult mai mici decât cele practice de localnicii din Comișani. Fără a fi o zonă deluroasă, ci mai degrabă una de șes înalt, zona rurală din jurul Târgoviștei este probabil mai puțin adecvată culturii de cereale. Suprafețele de câmpie mult mai întinse din regiunea de sud fac producția de cereale mult mai eficientă. Astfel, prețurile de vânzare sunt mult mai mici (incluzând chiar și prețul transportului) pentru cerealele produse de exemplu în Teleorman și vândute în Dâmbovița. Mobilitatea teritorială și căutarea piețelor de desfacere este un atribut al antreprenorului de succes. Este destul de greu de crezut că persoanele care vând cerealele din Teleorman sunt niște intermediari veroși care fac presiuni atât de mari asupra producătorilor din acea zonă încât prețurile obținute (adăugând și transportul până în Dâmbovița) ajung sub prețurile practice de dâmbovițeni.

Din ce în ce mai mulți agricultori particulari se întorc din târgul de la Târgoviște cu marfa nevândută (cereale și carne). Foarte profitabilă în regiune este legumicultura, dar acest tip de muncă agricolă necesită specializare, experiență și efort considerabil. Numărul celor care vor să lucreze suprafețe mai mari, prin luare în arendă este insignifiant. Nici cei care vor să arendeze nu sunt prea mulți. În afară de străinași, care și-au primit de curând pământul din fostul IAS și este de așteptat să îl vândă sau să îl dea în arendă în viitorul apropiat, persoanele în vârstă, care de obicei se spune că recurg la darea pământului în parte, primesc ajutor în termeni de forță de muncă de la copii, care fie lucrează în Târgoviște, fie locuiesc în aceeași gospodărie cu părinții. În această privință nu există o piață a înstrăinării pământului, iar asocierile sunt mai degrabă sporadice. Tendința generală este mai degrabă de conservare a proprietății și practicilor agricole.

Să mai remarcăm că, deși zonă cooperativizată, loturile individuale dinainte de 1989 au ajutat considerabil oamenii să economisească și să investească de exemplu în case. La aceasta se adaugă desigur veniturile monetare câștigate în industrie. Numărul mare de persoane disponibilizate nu a determinat o schimbare radicală, sau căutarea unor soluții de schimbare, ci mai degrabă o adaptare la standarde mai modeste de viață. Pensia a devenit de exemplu o sursă de discriminare cel puțin la nivel perceptiv. "E greu, dacă nu ai nici măcar o pensie nu ai cu ce să te mai

descurci, că sunt cheltuielile mari cu pământul" sau, în grupul de săraci a apărut următoarea afirmație: "Parlamentarii câștigă 10 milioane și unii din ei mai au și pensie" sau o femeie dintr-o gospodărie în care principalele venituri sunt pensia și ajutorul de șomaj: "Din pensie dăm și la arătură, să luăm și de mâncare, că suntem la țară, da' uite că păsările ne-au murit, suntem aproape ca și la oraș". Pensia părinților este un venit care practic exclude tinerii căsătoriți (care trăiesc în aceeași gospodărie) de la ajutorul social. Un fenomen inedit a fost acela al pensiei pe caz de boală, luată înainte de vârstă de pensionare. Relatările localnicilor arată că aceasta a fost o modalitate de a maximiza venitul după disponibilizare (în loc de compensații salariale au "aranjat" ieșirea la pensie înainte de limita de vârstă)<sup>21</sup>. Așadar agricultura practică în gospodărie înainte de 1989 nu diferă substanțial de cea practică după 10 ani, cu excepția mării suprafețelor "loturilor individuale". În același timp, faptul că nu există asocieri eficiente pentru munca pământului sau o piață a arendeii își are cauza și în conflictele asupra pământului. Aici versiunile autorităților locale sunt diferite, dar probabil versiunile idilice încearcă o cosmetizare a realității. Să luăm în considerare declarația preotului din Comișani: "Au fost câteva conflicte. Unul dintre ele s-a soldat cu moartea unui om, după cât mi-am dat eu seama nu este familie care să nu se certe din cauza pământului", și aceasta în condițiile în care titlurile de proprietate s-au dat în proporție de 99%.

<sup>21</sup> Graficele de mai jos arată că pensionarii cu vârste mai mici de 54 de ani din Comișani reprezintă procentual în jur de 26%, în vreme ce pensionarii din rural la nivel național sub aceeași vârstă sunt doar 9%. Sursa datelor pentru al doilea grafic: *Barometrul de opinie publică, octombrie 1999*.

AGE Stem-and-Leaf Plot - Comisani		AGE Stem-and-Leaf Plot- Rural	
Frequency	Stem & Leaf	Frequency	Stem & Leaf
1.00	Extremes (= <30)	1.00	Extremes (= <33)
2.00	3 . 99	.00	4 .
4.00	4 . 2334	4.00	4 . 5&
13.00	4 . 5556667778999	18.00	5 . 01122444
9.00	5 . 011112234	25.00	5 . 55677788999
14.00	5 . 556667778888999	48.00	6 . 0000001112233333344444
24.00	6 . 000000011122223333344444	54.00	6 . 5555566667777788888899999
22.00	6 . 555556666667778888899999	44.00	7 . 0000012222233333344444
12.00	7 . 000022233334	23.00	7 . 55666778899
7.00	7 . 5555789	8.00	8 . 024&
1.00	8 . 0	8.00	8 . 56&
2.00	8 . 57		
Stem width: 10		Stem width: 10	
Each leaf: 1 case(s)		Each leaf: 2 case(s)	
111 cases		233 cases	

În rest, există mulți comercianți care vând diverse produse alimentare și nealimentare (gen "butic") ori care și-au deschis o cârciumă, dar acestea din urmă, prin modul în care sunt amenajate, nu pot fi încadrate în categoria serviciilor. Există un singur caz local care impresionează prin ingeniozitate. Locul se numește „La Gândacu” (după porecla proprietarului) și este amenajat în spatele unei curți. Prin săparea unor sanțuri adânci și aducerea unui curs de apă în balta formată în spatele casei, proprietarul a construit niște adăposturi lacustre din stuf, legate între ele prin poduri metalice, care dau o imagine foarte pitorească locului. Acesta este un loc de agrement foarte atractiv vara pentru localnici care beneficiază aici de servicii de restaurant (mâncare, băutură), dar și de oportunitatea de a pescui. Proprietarul este fostul administrator al școlii din Comișani, demisionat în urma unor conflicte cu directorul. Majoritatea acestor afaceri în domeniul comerțului și serviciilor sunt înregistrate ca asociații familiale și nu ca societăți comerciale, așa se explică numărul disproporționat de mare al asociațiilor familiale (af) în raport cu cel al societăților comerciale din comună.

În comună există câteva întreprinderi private în domeniul producției și serviciilor. SC Balastiera care are ca activitate principală producția de balast prin concasarea pietrelor mari, în anul anterior firma a achiziționat prin concesiune pentru 15 ani două heleștee care au aparținut fostei ferme a partidului din comună. Aflate în paragină la preluare, ele au fost re-umplute cu apă și populate cu pești în câteva luni. Firma funcționează în Comișani. Star Internațional este o întreprindere privată care a preluat secția de prelucrare a pieilor de la fosta fermă a partidului (transformată după 1990 în societate agricolă de stat) și care este un joint-venture româno-italian. Toată producția merge la export în Italia. Sursele de materii prime sunt persoanele fizice, dar în special abatoarele de animale mari. Firma funcționează în Comișani. Mercator și Merpan, două firme aflate sub aceeași

umbrelă, se ocupă cu morăritul și produsele de panificație, în plus firma mai are și un magazin de desfacere en-gross. Firma este localizată în zona numită "Între sate". SC Friendly SRL din Lazuri a fostului inginer-șef de la CAP se ocupă de prestări de servicii agricole, dar și-a înființat o fermă de porci de curând. Există câteva persoane care au afaceri în domeniul transporturilor (taximetrie și curse de transport în comun București-Târgoviște). De asemenea mai există un service auto în Lazuri.

Firmele de stat existente sunt: Chimaltex Târgoviște (în curs de privatizare), întreprindere de produse chimice, Asociația agricolă CERES, cu prestări de servicii mecanizate, SC Agroindustrial, fosta fermă a partidului, care a rămas cu o fermă zootehnică, un abator și o secție de confecții din piele și SC Drumuri Naționale.

Germanii antreprenoriatului sunt formați totuși în jurul micilor gospodării agricole care reușesc să vândă animale sau cereale. Micile magazine care vând în general mărfuri de o calitate îndoielnică și destul de scumpe au șanse mici de supraviețuire, mai ales din cauza apropierii comunei de orașul Târgoviște. Aceeași apropiere de oraș ar putea însă să dea o mai mare amploare turismului rural și locurilor de agrement. În sat există mai multe heleștee, unele amenajate de proprietari sau persoane care le-au concesiionat după ce, la începutul anilor '90, secaseră și ajunseseră gropi de gunoi. De fapt, ingeniosul loc de agrement de "la Gândacu", este o copie la scară mai mică a heleșteelor concesiionate de directorul Balastierei și amenajate pentru pescuit. În agricultură "secretul" l-ar putea constitui suplinirea lanțului de intermediari dintre producător și consumator prin aceeași firmă. Aceasta s-ar putea întâmpla spre exemplu în cazul în care o asociație agricolă sau o gospodărie cu mai mult pământ și-ar construi sau cumpăra o moară și chiar ar prelucra făina într-o fabrică de pâine proprie. Același lucru e posibil să se întâmple în cazul crescătorilor de animale care ar putea deschide un abator, o

tăbăcărie și un magazin de desfacere. Transporturile ar putea fi o oportunitate de afaceri în momentul în care Băleni și Târgoviște ar deveni importante centre comerciale în județ sau chiar în regiune.

În afara comunei Comișani două locații sunt de o importanță covârșitoare pentru micii antreprenori: Târgoviște și Băleni, situate la o distanță aproximativ egală, unul la nord și celălalt la sud. Târgurile renumite din aceste două localități sunt cumva concurente (ele se țin în aceeași zi, duminică). Dacă în Târgoviște oborul este mai specializat în produse agricole, în Băleni o atracție o constituie materialele de construcție. Bălenii au o importanță mare și pentru Comișanii săraci, deoarece aici se plătește mai bine ziua de muncă la câmp, decât în comuna natală (grădinărit). În ultimii ani dispar unele oportunități de vânzare a produselor animale. Este vorba de cantinele muncitorești de pe lângă marile întreprinderi industriale. Imediat după 1990, crescătorii de animale au rezolvat relativ ușor problema vânzării găsindu-și clienți fideli în aceste cantine. Pe măsură ce marile întreprinderi au fost lichidate sau și-au restructurat activitățile aceste cantine au dispărut sau și-au restrâns mult numărul de beneficiari, bugetul alocat, astfel încât producătorii sunt nevoiți să meargă cu marfa în târg sau în piețele agro-alimentare. Aici sau în altă parte, intermediarii, mai puțini și mai bine organizați fac presiuni asupra prețului de vânzare pentru a acoperi costurile de transport și prelucrare (variabil-crescătoare în funcție de creșterea prețurilor la energie și combustibili) și pentru a obține profituri.

## Tipuri de antreprenori

Am descoperit în Comișani patru tipuri de antreprenori care prezintă interes pentru acest studiu:

1. "Noul și vechiul antreprenor" = este antreprenorul a cărui afacere își are originile înainte de 1989. După 1989 trebuie să se adapteze unor noi tipuri de relații economice, dar ceea ce îi este caracteristic este nevoia de a se descurca pe cont propriu.

2. "Antreprenorul de rețea" = este

antreprenorul care a pornit o afacere imediat după 1989, a fost într-o poziție de conducere într-o întreprindere de stat și a pornit afacerea în același domeniu în care lucrase până atunci. În momentul în care a plecat la drum, a luat cu el și relațiile: clienți, furnizori etc.

3. "Negustorul" = acest tip de antreprenor este probabil cel mai des întâlnit în România post-revoluționară. Este de fapt comerciantul, care în cel mai bun caz se orientează în domeniul serviciilor. Afacerea sa constă în cumpărarea de mărfuri și vânzarea lor într-un punct fix la nivel local. Este o afacere de mică avengură de obicei, cu o marjă mică de profit, dar cel mai ușor de pornit (pentru că necesită un capital inițial scăzut).

4. "Antreprenorul agricol" = este antreprenorul rural care încearcă să facă agricultură performantă, să depășească deci nivelul agriculturii de subzistență și să ofere produse sau servicii agricole într-un ritm suficient de susținut pentru a-și relua activitatea la fiecare început de ciclu agricol.

Reprezentantul primului tip rural nu putea să fie decât un crescător de oi. Crescătorii de oi, în special cei din zonele muntoase (Sibiu, Brașov) au fost probabil printre puținii indivizi care în perioada comunistă scăpau de sub controlul statului și erau cunoscuți pentru prosperitatea materială (pe de o parte aveau suficienți bani pentru a-și cumpăra bunuri de folosință îndelungată - mașină, casă -, iar pe de altă parte nu sufereau din punctul de vedere al alimentației). Ei sunt vechi antreprenori, dar în același timp noi pentru eforturile de adaptare pe care inevitabil au trebuit să le facă. Personajul nostru este adventist și are 300 de oi încă dinainte de 1989. Marea problemă cu care s-a confruntat după Revoluție a fost pierderea contractelor cu statul: "Ăia, speculanții strică prețul, care zic că e de Sibiu și au cumpărat de la alții. Și pe timpul lui Ceaușescu tot 300 de oi am avut. Făceam contracte cu statul și eram liber. Aproape mai rău ne merge. Tot ce vedeți pe aici e făcut pe vremea lui Ceaușescu. Uite, lâna mea, 400 de kg., cum stă nevândută. Și o pielușică stătea nevândută. Și la Azuga și la Brașov s-au închis. Și am făcut contracte cu

alte țări.” Cu o lună înainte a vândut 200 de miei pentru piei unui italian: “Am dat deja 200 de capete de miei la un italian, tot român, îi dă în Ungaria și de acolo în Italia. I-a luat la kilogram în viu. Scăpăm de muncă, să tai, să dai sare la piei. Pieile nu mai e cotate, trebuie să te duci la Orăștie”. Întreprinzătorul are două saivane mari, curate în spatele casei. Are și câteva hectare de teren, despărțit de un curs de apă (nefiind pod este nevoit să ocolească 16 km să ajungă pe malul celălalt al râului). Are mai multe corpuri de casă cu etaj, două mașini și o antenă de satelit în curte. Este probabil cel mai prosper dintre adventiști. Are un ajutor căruia i-a construit o casă nu departe de saivanele de oi. Muncește împreună cu soția și unul din fii. Nu are alți angajați, dar lucrează cu zilieri din sat pentru recoltarea furajelor pentru animale. A luat în arendă alte câteva hectare de teren pentru a duce oile la pășunat. La începutul anilor '90 a avut un conflict cu oamenii din sat din cauză că își păștea oile pe islazul comunal. Oamenii îi reproșează că oile, spre deosebire de vaci, după ce pasc o dată distrug islazul. A fost nevoit să ia teren în arendă și spune cu năduf: “Oamenii e invidioși”. A avut numeroase cu conflicte cu Primăria, în special cu actualul primar, ceea ce, declară el, nu se întâmpla înainte de 1989. Este adeptul unui stil de viață echilibrat: “Trebuie să știi să te programezi, să organizezi banii. Nici să faci abuz, nici să mori de foame”.

Antreprenorul nu are planuri de extindere. De altfel este destul de înaintat în vârstă. Faptul că vinde mieii “în viu” pentru piei dovedește că nu poate ieși din rutina zilnică și că nu are gânduri de a investi pentru deschiderea unor linii de prelucrare. Are oricum dificultăți în a se adapta la un nou tip de economie. A pierdut statul ca principal beneficiar, a pierdut dreptul de a paște oile pe islazul comunal. Rămâne totuși un antreprenor de succes în măsura în care controlează ciclurile de producție animală și vegetală, și obține venituri substanțiale în gospodărie.

Pentru al doilea tip l-am ales pe directorul de la SC Balastiera. Fost angajat cu funcție la Chimaltex, după 1990 preia în locație de

gestiune o secție din întreprindere și pornește o afacere proprie cu același obiect de activitate: agregate minerale, producție de balast. În 1994 avea 11 angajați cu carte de muncă. În 1992 nu avea mașini și era nevoit să închirieze. A făcut un împrumut de 45 de milioane la bancă. Între timp a achiziționat 6 autobasculante. Acum are 16 angajați plus un contabil. Majoritatea angajaților sunt din Comișani. Beneficiarii sunt cei vechi, cu care a lucrat înainte de Revoluție. Relațiile cu beneficiarii sunt de încredere. Deși sunt unii care nu au plătit facturile de luni de zile directorul este optimist, înțelegător (știe că și ei au probleme cu banii). Marea problemă o constituie impozitele sau faptul că nu mai sunt scutiți de impozitul pe profitul reinvestit. E convins că dacă ar fi avut scutire acum și-ar fi făcut și o betonieră. A luat în locație de gestiune două heleştee pentru 15 ani, le-a amenajat și plătește primăriei o sumă de bani care se actualizează în funcție de creșterea dolarului. Are o perspectivă extrem de politizată asupra situației actuale. Crede că singura posibilitate de redresare este schimbarea actualei puteri; din discuție reies simpatiile pentru PDSR. La sfârșitul interviului, informal, întrebat dacă face afaceri cu firma de construcții a, de acum deja celebrilor “nepoți ai lui Diaconescu”, răspunde: “Dacă mâine nu aș mai avea nici un contract și nici un ban și ei ar veni la mine, tot nu m-aș încurca cu ei”. Are o casă mare, impresionantă pe care a reconstruit-o de două ori din 1990 și până acum. Are de asemenea o mașină nouă, luxoasă.

Reprezentantul celui de al treilea tip de antreprenor este considerat în sat cel mai prosper dintre comercianți. Are o cârciumă chiar în centrul comunei Comișani (lângă Primărie) numită “Billy Bar”. Povestea acestui personaj este plină de contradicții. Mai întâi un operator de interviu a aplicat un chestionar standardizat. După discuție operatorul este entuziasmat de modul în care gândește antreprenorul, de planurile pe care le are acesta pentru viitor. Apoi coordonatorul cercetării are o discuție pe baza unui ghid de interviu cu același antreprenor în prezența soției, cu care de altfel lucrează cot la cot în aceeași afacere. Aici apare o serie întreagă de contraziceri față

de discuția anterioară. Prezența soției, care dirijează abil răspunsurile la întrebări este fără îndoială motivul contradicțiilor<sup>22</sup>.

În primul rând este vorba de o asociație familială, cu doi asociați. La început erau patru asociați. Imediat după 1990 nu mai există bufet în comună. El și soția lucrau la o întreprindere de stat din Târgoviște și au făcut un împrumut de 400 000 de lei, girat cu casa și mașina, după care au închiriat clădirea de lângă Primărie pentru a deschide barul. Între 1990-1992 nu au avut nici un profit (din declarațiile lor). Multă vreme nu și-au părăsit slujba din Târgoviște. El, patronul, a fost dat afară mai repede, soția însă a fost concediată anul trecut. Amândoi declară că primii disponibilizați de la întreprinderile de stat erau "privatizații"<sup>23</sup>. Din primul interviu cu patronul rezultă că acesta are planuri de extindere în viitor (să deschidă o frizerie și o farmacie). Din a doua discuție cu patronul și soția rezultă că vor să lichideze afacerea în scurt timp. Din prima discuție reiese că patronul este mulțumit cum merge afacerea, din a doua discuție apare nemulțumirea și dorința de a lichida afacerea. Casa în care stă familia patronului are 9 camere locuibile. Cele mai mari probleme sunt cele legate de taxe și impozite. Au avut un contabil, dar au renunțat la el. Problema furnizorilor a devenit din ce în ce mai ușoară după ce au apărut depozite en-gross în Târgoviște (înainte se aprovizionau din București). Apoi mai există problema frecvențelor controale care se fac și amenzile pe care le plătesc<sup>24</sup>. Se ocupă de bar prin rotație, o dată la două luni, împreună cu asociatul său.

În fine, pentru ultimul tip de antreprenor l-am ales pe fostul inginer-șef de la CAP care are o societate comercială agricolă ce prestează servicii mecanizate și de curând are o fermă zootehnică. Ferma și parcul de utilaje sunt

localizate în Lazuri, iar casa inginerului este "între sate". Utilajele și mașinile (tractor, combină, plug) le-a achiziționat dintr-un împrumut pe care l-a făcut la bancă în 1991. Apoi a luat pământ în arendă în special de la străinași și de la persoanele în vârstă și a început să îl lucreze. "Partea" se dădea procentual. În ultima perioadă și-a restrâns activitatea și a dat unora pământul înapoi. Principalele cauze: creșterea prețului grâului, scumpirea îngrășămintelor și pieselor de schimb (în primii ani erau mai ieftine pentru că erau multe în stocul întreprinderilor). A folosit furnizorii tradiționali ai fostului CAP: semințe de la stațiunile de cercetări agricole, îngrășămintele de la combinate, erbicide de la firme specializate. În timp a investit pentru construcția unor grajduri (pe care nu le-a terminat) în care crește porci. A luat în arendă și un heleșteu. Hrana animalelor o produce în fermă, nu cumpără furaje. Are clienți câteva abatoare particulare, dar și populația din comună, în special de sărbători. Se plânge de dobânzile mari la creditele agricole, de presiunile intermediarilor (mult mai bine organizați) asupra prețului, de primele care se acordă mai mult intermediarilor decât producătorilor. A avut 10 angajați, dar acum are numai trei. Preferă muncitorii zilieri și sezonieri. Contabilitatea o țin el și soția. Este destul de optimist și speră să poată face alte investiții care să îl ajute să rupă lanțul de intermediari: producție vegetală, întreprindere de prelucrare a laptelui și cărnii și magazin de desfacere. Deși seamănă cu tipul antreprenorului de rețea, pentru că a păstrat niște relații cu furnizorii după 1990, situația este diferită de cea a directorului de la Balastieră. În general a trebuit să lucreze pământul oamenilor din sat, care au avut încredere în el ca specialist, și-a achiziționat propriile utilaje, s-a confruntat cu

<sup>22</sup> Soția este un personaj foarte suspicios. Întrebat de ce au fost aleși tocmai ei pentru interviu, cercetătorul răspunde (flatant, dar adevărat): "Pentru că oamenii spun că vă descurcați cel mai bine dintre oamenii de afaceri din comună". Interpretarea lui "a se descurca" este cea peiorativă, iar răspunsul vine tăios: "Ne descurcăm pentru că muncim". E convinsă că satul îi vorbește de rău, că oamenii sunt invidioși. În finalul interviului spune că cifra de afaceri pe care a declarat-o soțul la primul interviu nu era cea reală, a fost o greșeală, în realitate cifra de afaceri era mai mică, să fie modificată în chestionar. La final cere numele cercetătorului "pentru a ști dacă ni se întâmplă ceva, de la cine ni se trage".

<sup>23</sup> Soția patronului declară: "Să se schimbe conducerea țării. Înainte era totul centralizat, mergea mai bine pe vremea lui Ceaușescu, aveai o slujbă sigură."

<sup>24</sup> Aici apare un lucru de neînțeles. Barul este situat chiar lângă șoseaua spre București, în centrul comunei, într-o zonă deschisă, cu vizibilitate mare. Este ceea ce unii ar numi "excelent vad comercial". Soția patronului crede că poziția îi dezavantajează pentru că sunt prea expuși controalelor. Orice control dinspre sau spre Târgoviște se oprește la Billy Bar.

toate problemele specifice agriculturii, și-a restructurat afacerea orientându-se mai mult spre zootehnie, lucrează mai mult cu beneficiari firme și persoane particulare și este mult mai reprezentativ pentru antreprenorul agricol, datorită unor dificultăți speciale ale acestui domeniu. Oamenii din sat îl cunosc ca un membru marcant al PNȚ-CD.

## Antreprenoriat și strategii de supraviețuire

Am putut observa că problemele antreprenorilor din comună sunt specifice fiecărui tip în parte. Tabelul de mai jos ilustrează sintetic aceste probleme pe tipuri:

	Antreprenor vechi și nou	Antreprenor de rețea	Negustorul	Antreprenor agricol
Relații	X		X	
Marketing	X			
Investiții	X		X	X
Statul și/sau autoritățile locale	X	X	X	X
Intermediari și cumpărători	?			X

La prima vedere primul tip întâmpină cele mai mari probleme. Relațiile sale cu firme sau persoane particulare care să faciliteze vânzările, schimbul de informație, împărțirea riscului sunt precare deoarece principalul beneficiar înainte de 1989 era statul. Ca antreprenor era deci înainte destul de izolat. Prosperitatea sa nu era privită cu ochi buni de nimeni, nici măcar de săteni. Acest tip are greutăți în acomodarea pe noua piață. Este nevoit să iasă cu produsele în piață sau în obor și s-ar putea spune că în cel mai bun caz îl caută cumpărătorii pe el, decât invers. Capitalul uman scăzut își spune totuși cuvântul. Nu este orientat spre investiții ci mai degrabă spre bunăstarea imediată a familiei. Relațiile cu noile autorități locale s-au schimbat radical, chiar și cu populația din sat (“nici 10% nu sunt cu mine în satul ăsta”).

Antreprenorul de rețea are probleme doar cu statul și autoritățile locale. Celelalte probleme sunt inexistente în special datorită relațiilor pe care le-a păstrat, le-a creat și dezvoltat. Este împovărat totuși de taxe, iar consilierii locali îl privesc cu neîncredere. “Eu în fiecare an fac drumul de la Primărie la Balastieră. Eu am astupat drumul. Primăria au fost cei mai ajutați de noi. Și pentru dispensar și pentru drumuri și pentru școală. De când au cerut bani pentru heleşteu doar drumul îl fac.

Am convenit anul acesta: tot ce se lucrează se plătește”.

Negustorul are probleme cu relațiile, investițiile și satul/autoritățile locale. El este un “new comer”, un fel de aventurier care își asumă riscul, are și puțin noroc (a câștigat la Caritas în Târgoviște), are și fler, știe să se orienteze. Relațiile însă sunt greu să le obții. Mai ales când nu renunți la vechiul loc de muncă de la stat. Nu erai plasat în rețele înainte, este greu să construiești relații de încredere, când toți sunt geloși pe succesul tău, când autoritățile cer chirie mai mare pe local (“m-am judecat doi ani cu Primăria”), statul te împovărează cu impozite, amenzi și oamenilor nu le mai poți vinde pe “caiet” în ziua de azi, dacă vrei să mai cumperi marfă și mâine. Nu investește în afacere mai mult decât în semnele exterioare (casă cu 9 camere, mașină). Oamenii cred despre el că este un parvenit. În cazul acesta particular ar fi și greu să vinzi băutura în sat (sursă de neînțelegeri și de conflicte) și “să te știe oamenii de bine”.

Adevăratul antreprenor agricol are probleme cu investițiile, cu statul și cu intermediarii. Problemele lui sunt problemele agriculturii. Are soluții, dar nu are curaj (“am proiect să fac și secție de prelucrare a cărnii și magazin de desfăcere ... în Comișani – pentru ce n-au oamenii și la oraș, poate în București –

pentru produse din carne”; “nu mai am curaj să iau un împrumut cu dobânzile care sunt acum”). Statul nu îl premiază pe el, producătorul, ci pe intermediari. Mult mai bine organizați, întotdeauna gata să sacrifice mai degrabă producătorul, decât propriul profit, intermediarii sunt generatorii unui paradox: “se ieftinește carnea în viu, dar se scumpește carnea la vânzători”. Nu are încredere în stat, dar dacă băncile ar avea încredere în stat ar putea să îi dea *lui* credite subvenționate. Mirările sale sunt oricum anacronice și surprinzătoare. Iată de pildă: “Ponderea cea mai mare în preț ar trebui să o aibă costurile de producție” sau “Se întâlnesc reprezentanții patronatului din morărit și zic: noi nu oferim decât 800. Iar producătorul care nu e organizat... Înainte dacă erau CAP-uri și IAS-uri, erau niște unități mari care aveau un cuvânt de spus, dar producătorii care au luat până la 10 ha, cum pot să hotărască ei prețul pe piață? că nu îi bagă nimeni în seamă.”

Cum supraviețuiesc afacerile? 5 din 15 antreprenori intervievați declară că și-au păstrat și acum locul de muncă pe care l-au avut înainte de a începe afacerea, și 6 din 15 declară că mai desfășoară împreună cu familia și alte activități pentru a câștiga un ban în plus. Opt din 15, respectiv 9 din 15 declară că au făcut investiții anul acesta și anul trecut. Tot 8 din 15 sunt mulțumiți și foarte mulțumiți de afacerea pe care o au și 6 din 15 declară că în următoarele 6 luni își vor extinde afacerea. Deși acest micro-eșantion de întreprinzători nu este reprezentativ pentru populația de antreprenori din Comișani, cifrele arată mai degrabă optimism moderat. De altfel, cel puțin judecând după acest lot, cei mai mulți dintre ei declară că oamenii ar trebui să încerce lucruri noi în viață, în general este mai bine să iei hotărâri singur, cine riscă câștigă, trebuie să lupti chiar dacă întâmpini obstacole, dacă ai o problemă trebuie să vezi mai întâi cum se poate rezolva. Aceasta dovedește orientarea spre inovație, spre risc, calități manageriale deosebite.

În ce privește dotările gospodărești, 13 din 15 au autoturism, 13 din 15 au baie în casă, 8 din 15 au 5 camere de locuit sau mai multe. Pentru 8 din 15 veniturile din afacere

reprezintă sursa principală de venit din gospodărie. În ce privește propria evaluare a bogăției sau sărăciei 6 din 15 se consideră raportat la întreaga societate românească mai aproape de săraci (poziția 4 pe scala de la 1 la 10), și raportat la sat 8 din 15 se consideră mai aproape de bogați (pozițiile 6 și 7 pe scala de la 1 la 10).

Care sunt totuși strategiile de supraviețuire? Antreprenorul de rețea așteaptă răbdător plățile cumpărătorilor, pentru că aceștia sunt vechi clienți ai săi. Empatizează cu problemele lor pentru că sunt și problemele lui. De asemenea, un timp după ce cresc prețurile la combustibili și energie, nu majorează prețurile la produsele pe care le vinde. Este un mod de a lupta cu concurența, un mod de a-ți întări poziția în rețea. Antreprenorul vechi și nou nu are concurență în zonă. Afacerea merge de la sine: a mers înainte, merge și acum. Strategia este așteptarea: lâna de la oi a rămas nevândută. Așteaptă un moment mai bun, așteaptă un cumpărător. Are oricum o afacere foarte stabilă. Acumulările de până acum l-au ajutat să-și asigure un trai decent, să facă economii. Nostalgia statului care cumpăra produsele persistă.

Pentru antreprenorul agricol mobilitatea și dinamismul sunt esențiale. Agricultură este un sector în plină restructurare. Dacă prețul la grâu scade, dacă piesele de schimb sunt mai scumpe și mai rare, atunci investește în zootehnie. Găsește cumpărători în sectorul particular, își formează clienți fideli și speră că într-o zi, printr-o nouă investiție să nu mai depindă de lanțul de intermediari. Nu renunță total la serviciile mecanizate. Păstrează atât pământ cât poate lucra eficient, cu costuri mai mici și în același timp rezolvă problema furajelor animale. Concurenții lui sunt mai greoi, sunt fermele de stat, societățile agricole care traversează o perioadă mult mai dificilă. Reduce numărul de angajați și folosește zilieri (impozite mai mici, plătite în funcție de nevoi).

În fine, strategia negustorului este mult orientată spre extindere. Deja în comună au apărut mulți concurenți. Sunt multe baruri acum, chiar dacă el a fost primul. A încercat să cumpere un biliard, dar nu a reușit să atragă

mai mulți clienți și a renunțat. Are vad comercial bun, dar sunt și dezavantaje, mai ales pentru o cârciumă, și anume faptul că este într-un loc deschis unde “controlul” oprește întotdeauna. Într-un bar este ușor să dai amenzi. E adevărat că băutura se vinde încă foarte bine în mediul rural și un loc în care bărbații să se întâlnească și să bea este necesar. Totuși țigările și băutura au devenit “prohibite” de când cu noile licențe. În plus mai e și taxa pe scaun. Are nevoie să inoveze. Dacă rămâne în sectorul comercial își deschide o farmacie (în comună sunt doar două și la distanță mare una față de alta, astfel că farmacia sa va fi plasată cam la jumătatea distanței dintre ele), dacă optează pentru servicii își va deschide o frizerie.

Strategiile de supraviețuire se referă de fapt la supraviețuirea în mediul de afaceri local, nu la supraviețuirea ca atare. Nici unul din cei 15 antreprenori intervievați nu declară că ar avea de gând să se mute din localitate în următorii cinci ani. Aceasta înseamnă că planurile lor de afaceri sunt pe termen mediu și lung în comună. Totuși putem vedea că strategiile sunt diferite în funcție de tipul de afacere. Unele afaceri sunt mai stabile și aici strategia cea mai rațională pare a fi așteptarea. Alte afaceri sunt mai fragile, sau în orice caz sunt construite pe nisipuri mișcătoare și atunci dinamismul și inovația sunt singurele soluții. Inginerul-șef, antreprenor agricol: “Am zis, dom’ne, măcar dacă nu prosperăm cel puțin să rezistăm... dacă nu mai merge închidem porțile, vindem tot și trebuie să facem ceva ca să trăim. Dacă te gospodărești la țară poți să ai confortul de la oraș, ai și mâncare, ai tot ce-ți trebuie”. Un fapt relevant, relatat de primar, este acela că multe din cele 60 de asociații familiale și-au schimbat obiectul de activitate în ultimul timp. Cei mai mulți dintre ei au reușit totuși să acumuleze bunuri, clădiri, utilaje și să facă economii. Acest lucru le asigură un oarecare confort și chiar inovația poate fi îndelung chibzuită.

## Între rețele și încredere

Informațiile cantitative despre antreprenori prezintă o imagine destul de clară despre aceștia: 14 din 15 declară că e bine să fii pru-

dent cu oamenii și 13 din 15 spun că e bine să nu ai încredere în oameni. Cu toate acestea, de la 11 din 15 aflăm că se poate avea încredere în oamenii din sat. Cum s-ar putea explica acest aparent paradox? Și alte analize realizate pe eșantioane reprezentative la nivel național arată că prudența și neîncrederea sunt strategii de supraviețuire ale antreprenorilor într-un mediu de afaceri turbulent, în care instituțiile formale nu pot asigura garanțiile necesare unei concurențe corecte. Deși asumarea riscului, importantă de altfel pentru orice întreprinzător sau potențial întreprinzător, este într-un fel sinonimă cu încrederea (în condițiile în care numai încrederea în ceilalți reduce costurile tranzacțiilor), investițiile de încredere sunt niște investiții poate chiar mai costisitoare într-un mediu de afaceri dominat de interferențele instituțiilor statului cu jocul cererii și ofertei.

În ce privește încrederea în oamenii din sat am văzut că antreprenorii sunt sensibili la definițiile acestora despre bogăție, despre îmbogățire. Doar săracii cred că bogăția este o constantă în viața unui om sau a unei familii: “Din ăla sărac nu mai faci bogat, din bogat faci sărac. Țăla care a avut, are” sau “Păi, cine sunt bogații? Sunt cei care au avut și care are. Nu e dreptate!” La rândul lor antreprenorii, așa cum am văzut, îi consideră pe ceilalți invidioși pe succesul lor și uneori le atribuie acestora caracteristici precum: lene, patima băuturii, etc. Munca este în viziunea acestor oameni care au reușit criteriul definitoriu care îi separă de cei care trăiesc în sărăcie. Deși sunt de acord că majoritatea celor care s-au îmbogățit în România au reușit acest lucru prin noroc și relații (5 din 15) sau prin încălcarea legii (6 din 15), în ceea ce îi privește ar putea invoca celebra afirmație: “nu mă întreba despre cum am făcut primul milion de dolari, dar despre restul...” Trei din cei patru antreprenori cu care am discutat au pornit afacerea prin împrumuturi de la Bancă. Doi din trei își amintesc de clipele de nesomn din perioada în care trebuiau să restituie împrumutul, iar al treilea povestește despre oameni din sat care și-au pierdut casa din cauza unor asemenea credite. Împrumutul a constituit pentru antreprenorii de succes nu doar un aju-

tor ci și o motivație negativă (amenințare) prin consecințele neplăcute pe care le-ar fi putut avea eșecul.

Sensibilitatea față de percepția oamenilor din sat nu este neapărat rezultanta unui mediu tradițional, în care supunerea față de normele comunitare este crucială în viața fiecărui om. Am observat deja că avem de-a face cu niște oameni dispuși să-și asume riscuri, dispuși să urmeze drumuri noi, mai degrabă decât căi bătătorite. Este mai probabil ca atitudinea celorlalți față de ei este importantă într-un sens pragmatic. Dacă ne gândim că unii dintre antreprenori au drept potențiali sau reali clienți oamenii din sat, iar alții, chiar dacă nu produc sau vând pentru localnici, depind într-un fel sau altul de resursele naturale ale comunității (spre exemplu, Balastiera folosește apa unui râu și chiar deversează reziduurile minerale în aceste ape, sau crescătorul de oi, e drept, cândva, folosea islazul comunal). Caietele de credit, utilizate pentru vânzare de comercianții locali în condițiile unei circulații lente a banilor, nu sunt doar expresia unei strategii de vânzare a produselor, ci și a unei reflecții pozitive asupra relațiilor cu sătenii. Într-un fel, acestea și contribuțiile sub formă de sponsorizări pentru instituțiile comunale (asfaltarea de drumuri, construcții și amenajări pentru școli și biserici, ajutor în caz de criză pentru dispensare, rezultate din diverse relatări ale localnicilor sau reprezentanților instituțiilor) sunt acțiuni compensatorii și nu în mod obligatoriu acte de generozitate sau filantropie. Pe de altă parte ele pot fi considerate și investiții pe termen mediu și lung într-o infrastructură fizică și socială care va duce la dezvoltarea mediului de afaceri.

Dar aceste contribuții la viața comunității sunt însoțite de așteptări naturale și dezamăgiri. Directorul Balastierei a avut conflicte cu consilierii locali și a reușit cu greu să obțină concesiunea asupra heleșteului. Este clar că e greu de menținut un echilibru între contribuțiile informale și cele formale. Ne amintim că antreprenorul de relații a hotărât să sisteze "sponsorizările" în momentul în care a fost nevoit să contribuie financiar-contractual la bugetul local. Întrebat de ce nu a ajuns la o

înțelegere prin care s-ar fi angajat să asfalteze drumurile din comună, a răspuns că, oricum nu ar fi fost el de acord cu un asemenea contract. Motivul? Experiența anterioară îi arată că "sponsorizările" informale sunt mai greu de măsurat. "Nu vreau să apară discuții. Știu că unii n-ar vedea ce am făcut." Aici intervine prudența. Încrederea în oamenii din sat este necesară atâta vreme cât orice înțelegere scrisă ar putea fi răsturnată la un moment dat (de exemplu oamenii ar putea fi nemulțumiți de taxa fixă la buget în momentul în care heleșteele ar aduce profituri mari și ar putea opta pentru o contribuție procentuală din aceste profituri). Încrederea reprezintă, încă o dată se dovedește, nivelul de bază al relațiilor cu celălalt. Este într-un fel garanția pe care nu o poate oferi nimeni că orice convenție, scrisă sau nescrisă, nu se va schimba în mod arbitrar. Prudența este legată mai degrabă de asigurarea unei corecte monitorizări a relațiilor și schimburilor din rețele: "am încredere că tu poți să respecti înțelegerea anterioară, dar știu că acest lucru se întâmplă doar atunci când condițiile stabilite nu sunt interpretabile în contexte diferite".

Am observat deja până acum că antreprenorii nu au încredere în oameni în general și sunt prudenți față de oameni. Totuși au relații. Deși neconcludente datorită construcției eșantionului, analizele arată că cifra de afaceri (indicatorul cel mai bun al succesului unei întreprinderi<sup>25</sup>) corelează puternic cu densitatea rețelei în care este plasat antreprenorul (se referă la relații cu persoane cu care s-a sfătuit pentru a începe afacerea, care l-au ajutat să întocmească actele și formalitățile, care i-au arătat cum se întocmesc aceste acte, care s-ar putea ocupa de afacere în lipsa patronului, care îi pot oferi informații sau consultații; persoane cu care se vizitează, discută problemele care îl frământă, cu care se poate sfătui în cazul unor decizii, cel mai important client, cel mai important furnizor). Corelație de 79. Așadar s-ar putea lansa măcar ca ipoteză faptul că succesul unei afaceri depinde, cel puțin la nivelul comunei Comișani, de integrarea rețelei apropiate. Cu cât persoanele din acest cerc se cunosc mai bine între ele, au relații mai apropiate, cu atât

<sup>25</sup> Deși cifra de afaceri ar trebui să fie un indicator mai bun pentru mărimea afacerii, decât pentru succesul ei, alți indicatori „naturali” pentru succes, precum profitul, suferă de probleme serioase de subdecalrare. În principiu, se poate asuma că cifra de afaceri este proporțională cu profitul, și atunci este o măsură apropiată a succesului. Chiar și în alte condiții, în România, la început de drum în economia de piață, afacerile mari sunt mai prospere decât afacerile mici.

antreprenorul are o afacere mai prosperă. Teorii mai vechi sau mai noi arată că așa numitele "găuri structurale" - poziții ale individului într-o rețea fragmentată, în care indivizi aflați în relație cu ego, nu se cunosc, de exemplu - sunt favorabile succesului individului care le "ocupă" ("umple"). Calitatea de releu este aici asociată cu poziția profitabilă. Datele din Comișani par să contrazică aceste teorii. Explicațiile, deși nefundamentate empiric, ar putea să se refere la specificul unei economii de piață în construcție. O rețea mai bine integrată este mai protectivă din punct de vedere al amortizării riscurilor. Am văzut până acum că încrederea nu funcționează ca un mecanism de reducere a incertitudinii la antreprenori. Mai degrabă prudența și neîncrederea sunt strategii de evitare a pierderilor într-un mediu turbulent. În aceste condiții, în care jocurile economice sunt preponderent cele de de minimizare a pierderilor, și nu

de maximizare a câștigului, relațiile antreprenorilor trebuie să fie "double-checked" din punctul de vedere al încrederii: "sunt prieten cu persoana x, care e prieten cu persoana y, care mi-e la rândul ei prietenă". Aceste relații de închidere (circulare) sunt cele mai sigure pentru cel care se luptă cu supraviețuirea (minimizarea pierderilor). Închiderea rețelei este dublată de poziționarea lui "ego" față de cercul de relații. Astfel un alt indicator al structurii de rețea, împrăștierea rețelei în jurul lui "ego" (măsurată ca deviație standard a tipului de relație a antreprenorului cu cei din rețea - foarte apropiată...foarte îndepărtată) corelează la rândul lui negativ cu cifra de afaceri (cu cât rețeaua este mai apropiată sau mai îndepărtată de individ cu atât afacerea este mai prosperă, cu cât relațiile sunt mai inegale, cu atât afacerea este mai puțin prosperă,  $r = -.66$ ). Pentru a înțelege mai bine aceasta relație ar trebui să privim figurile de mai jos:

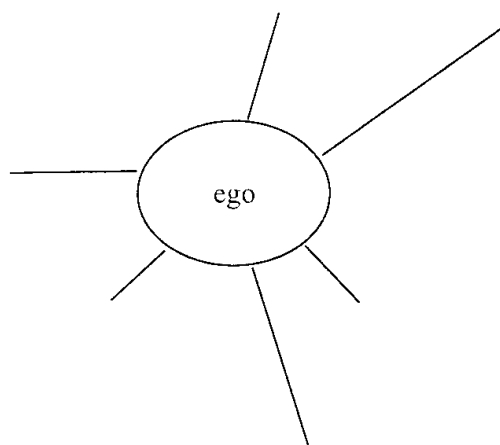


Fig.1: Relații inegale

Explicația intuitivă ar fi aceea că există o relație între densitatea rețelei și dispersarea rețelei în jurul lui "ego" (corelație negativă,  $-.50$ ). Ceea ce înseamnă că există trei tipuri de situație: atunci când relațiile sunt inegale, și rețeaua se dispersează în jurul individului, rețeaua este mai puțin integrată - există mai multe paliere de relaționare care nu se întâlnesc -, atunci când individul este foarte apropiat de propria rețea și constituie o legătură între membrii ei, care la rândul lor interacționează și atunci când individul este distant față de rețea, dar aceasta este foarte bine

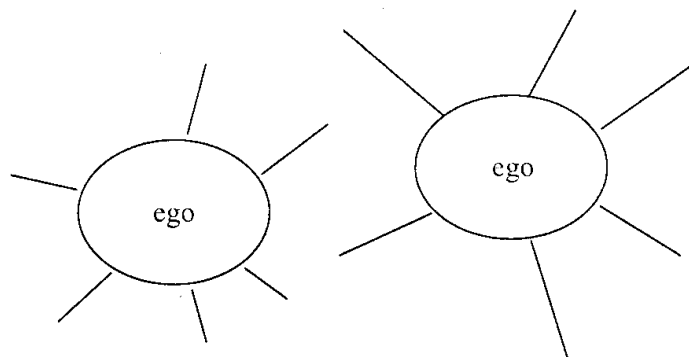


Fig.2: Rețele cu împrăștiere mică

integrată (genul antreprenorilor care obțin protecție de la familii mafiote, fără a fi membru al acestora).

Dacă ne referim în general la spiritul antreprenorial, nu ar trebui să ometem din discuție **antreprenorii de intenție**, cei care necondiționat de o ipotetică sumă de bani intenționează să-și deschidă o afacere. Studiul acestei categorii ne ajută să înțelegem care din caracteristicile de mai sus asociate încrederii și rețelelor, sunt pre-rechizite ale începerii unei afaceri sau sunt elemente dobândite în experiența de afaceri.

Ecuatie de regresie logistică<sup>26</sup>

predictori	Var. depend.	Antreprenor de intenție
Densitatea rețelei apropiate*		+
Prudență		+
Educație		-
Suprafață locuibilă		
Vârstă		
Autoturism		+

Ecuatia de regresie de mai sus arată că și în cazul celor care vor să-și deschidă propria afacere densitatea rețelei este un predictor important. De asemenea cei care optează mai degrabă pentru prudență-neîncredere au o probabilitate mai mare să se afle în categoria antreprenorilor de intenție. Autoturismul ca indicator al bunăstării, dar și al modernității este un predictor important în această ecuație. Educația este mai degrabă o frână în calea inițiativei? Alte analize<sup>27</sup> arată că persoanele cu studii medii sunt mai predispuse la inițiative economice private, decât cele cu studii superioare (acestea din urmă de obicei se realizează într-un alt plan). Alte relații importante sunt cele dintre intenția de a deschide o afacere și diversitatea rețelei apropiate din punctul de vedere al tipului de relații (rețelele sunt mai diverse după tipul de relație în cazul antreprenorilor de intenție față de ceilalți)<sup>28</sup>. Nu se poate concluziona că spiritul antreprenorial este de fapt cel asociat cu o sociabilitate strategică ridicată a persoanei și cu prudența sau lipsa de încredere. În fapt ar fi

și contraintuitiv. Analizele arată că antreprenorii de intenție nu sunt niște persoane care în virtutea faptului că au relații și o oarecare bunăstare a gospodăriei au decis să intre în afaceri pe cont propriu. De fapt, dintre aceștia mulți sunt angrenați deja în economia subterană (alte analize la nivel național au pus în evidență antrenamentul pe care activitățile din zona netaxabilă a economiei îl oferă antreprenorilor de intenție). Deși acest tip de economie funcționează după niște reguli mai lejere, fundamentele tranzacțiilor sunt aceleași: încrederea și rețelele. Ele sunt poate chiar mai accentuate în acest caz față de economia formală. Ar fi interesant de studiat care este ponderea antreprenorilor de astăzi care și-au început activitatea după sau înainte de 1989, în zone ale inițiativei și inovației care scăpau de sub controlul statului și în ce măsură comportamentele și strategiile ulterioare (inclusiv prudența și folosirea unor rețele bine integrate) au fost influențate de (se prelungesc din) experiențele anterioare.

<sup>26</sup> Densitatea rețelei apropiate = măsurată prin numărul de persoane cu care are prieteni comuni (vezi nota 25)

Prudența = 1 - e bine să fii prudent și să nu ai încredere, 0 - e bine să fii prudent, dar să ai încredere

Educație = numărul de ani de școală ai subiectului

Autoturism = 1 - posedă autoturism, 0 - nu posedă autoturism

Observate	Prezise	
	nu	da
nu	25	1
da	1	11

Chi square = 34.152

R square (Nagelkerke) = .83

<sup>27</sup> Vezi I. Berevoiescu, ..., op.cit.

<sup>28</sup> De remarcat că studiul legăturii dintre rețele și spiritul antreprenorial s-a făcut în România mai mult în registrul "relațiilor utile" (care includ o porțiune necuantificabilă de clientelism în relațiile cu diverse instituții). În cazul legăturii studiate până acum nu putea fi clar discriminată sociabilitatea strategică a antreprenorilor sau potențialilor antreprenori, de pragmatismul acestora asociat intenției de a simplifica relațiile cu instituțiile. În analizele de mai sus este pusă în evidență mai degrabă prima componentă și este izolată cea de a doua.