

BABÓCSAI ZSUZSA

A PÁLYÁZATOK FETISZÁLÁSA

Napjainkban – főként az Európai Unióhoz való csatlakozásunk óta – gyakori beszédtema a pályázatírás. Úgy tűnik, hogy a közösségek már szinte kizárólag ilyen módon jutnak anyagi forrásokhoz. Az összejöveteleken áttekintik a lehetőségeket, az aktuálisan kiírt pályázatokat. Eldöntik, hogy ők maguk állítják majd össze az anyagot hozzá, vagy külső szakember segítségét kéri a biztosabb siker érdekében. Sok utánajárást, fogalmazási készséget, időt és energiát igényel az adatok összegyűjtése és rendezése. Azt tapasztalhatjuk, hogy bizonyos közösségekben a munka nagy részét már nem a fő profil jelenti, hanem az ehhez szükséges pénz megszerzése, tehát a pályázatok keresése és megírása.

A pályázati tevékenység szempontjából az általunk vizsgált közösségeket önérték alapján szerveződő (Tönnies, 1983) és szükségletfedezésre törekvő (Weber, 1992) organizációknak tekintem. Ez természetesen egy szükségképpeni értelmezési redukciót jelent, hiszen más szemszögből nézve a közösségek gyakran ezekkel ellentétes jellemzőkkel bírnak. Az például, hogy egy művelődési ház közösségének tagjai megpályáznak egy nagyobb összeget, melyből aztán mondjuk játszóteret építenek az épületük udvarára, természetesen jó nekik. De a faluban élő többi szülő is odaviheti a gyermekét. És a közösség ennek nem feltétlenül csak azért fog örülni, mert ezek a gyerekek esetleg be is jönnek a művelődési házba és szüleikkel megtekintik a belépőjegyes bábéladást. Ezeket a közösségeket ugyan vezértlik önös érdekek, de magasabb ideáért is küzdenek gyakran. Sokuknak profiljában szerepel tevékenységük megismertetése a kívülállókka. A sportközösségek általában szeretnék felhívni a figyelmet arra, mennyire fontos a rendszeres testmozgás ahhoz, hogy egészséges életet élhessünk. Ebből nekik vélhetően nem származik minden esetben hasznuk, hiszen a „felnyitott szeműek” közül sem fog mindenki az ő sportklubjukhoz csatlakozni, hanem választhat egészen más jellegű tevékenységet is az ő buzdításuk hatására.

A pályázati tevékenység szempontjából fontos kérdés, hogy egy adott közösség kivel készítteti el az éppen aktuális pályázati kiírásokra az anyagokat. A kisebb közösségek nemigen engedhetik meg maguknak anyagilag, hogy erre külön szakembert kérjenek fel, hacsak nem a pályázatból befolyt reménybeli összegből tervezik kifizetni. A jobb gazdasági helyzetben lévő csoportok azonban már gyakran kérnek külső segítséget pályázataik megírásához, hogy ezzel is növeljék esélyeiket. Egyik interjúalanyunk közösségének az önkormányzatnál működő, fiatalokból álló pályázatíró csoport szokott a segítségükre lenni. Ők írják a falu közösségeinek a pá-

lyázatok, mert úgy látják, közös érdek, hogy az anyagi források az ő községükbe érkezzenek, ezért az éppen aktuális kiírásokat mindig azokkal az egyesületekkel ismertetik meg, akik a legesélyesebbek a pénz elnyerésére, és az ő nevükben nyújtják be a pályázatot (*faluközösség*).

Egy *természetvédelmi közösség* vezetője két másik elnökségi társával szokott megbeszélést tartani, melyen áttekintik az újonnan adódó lehetőségeket és megbeszélik, hogy hármójuk közül melyikük fogja megírni a pályázatot- amennyiben erre érdeemesnek tartják az aktuális kiírást.

Van olyan közösség is, amely önállóan pályázó egyéneket tömörít. Ilyen az a *borlovagrend* is, melynek egyik tagjával készítettünk interjút. A rendnek nincsen saját pályázatírója: sem szakember, sem pedig autodidakta segítő. A tagok közül viszont többen kísérik figyelemmel a meghirdetett pályázatokot és egyénileg jelentkeznek is rá. Ez azért lehet így, mert az ő tevékenységük és annak gazdasági oldala alapvetően mindig egy-egy egyénhez kötődik, a közösség tevékenységéhez nem kifejezetten szükségesek anyagi források, hiszen céljuk alapvetően a borok megismertetése a környezetükkel. Ezt rendezvényekkel próbálják meg elérni, melyek ugyan nyilvánvalóan pénzbe kerülnek, de ezeket valószínűleg szintén az egyének, tehát az adott borkóstolót vezető borászok állják, hiszen ezzel reklámozzák saját boraikat.

Egy általunk kérdezett negyvenes nő egy *lokálpatrióta* közösség vezetője. Községükben működik fiatalabbakból álló közösség is, ők sikeresebbnek bizonyulnak a pályázatok terén, ezért segítséget nyújtanak az idősebbeknek, igyekeznek őket is megtanítani arra, hogyan kell sikeres munkát készíteni egy-egy kiírásra. De mindezek mellett is igénybe veszik egy pályázatíró cég segítségét, mert nagyon fontos az alapítvány számára, hogy a pályázatok nyertesek legyenek, és elképzeléseiket tudják valamiből finanszírozni. Elmondása szerint azonban egy másik helyi egyesület gyakran konfliktusba keveredik a fiatalokkal, mert úgy gondolják, hogy elveszik előlük a pályázati lehetőségeket.

Egy *mozgáskorlátozott közösség* egyik alapító tagjával is készült interjú. Náluk a pályázatok az egyesület titkára írja, és az egyéb adminisztratív tevékenységek is az ő munkakörébe tartoznak. Ez persze feltételezi, hogy legyen olyan tagja a közösségnek, aki magára tudja vállalni az összes ilyen jellegű feladatot, és meg is van a kellő szakértelme vagy tapasztalata hozzá.

Az egyik interjúban (*faluközösség*) a pályázatírás menetének ismertetésekor elhangzott, hogy milyen fontos, hogy legyen terv. A pályázati anyagok leginkább nyilvánvalóan a pénz pontos elköltésének tervét tartalmazzák, de az interjúalany itt egyenesen arra gondolt, hogy még a kiírt pályázatok átnézése előtt pontosan meg kell fogalmaznia a közösségnek, hogy mit is szeretnének, és ennek megfelelő kiírást kell azután találniuk. Ennek kapcsán merült fel bennem a kérdés, hogy vajon a legtöbbször esetében hogyan alakulhat ez? Előbb van meg a kiírás, és arra illesztik rá

saját elképzeléseiket, vagy konkrét vágyaik vannak, melyhez megfelelő pályázati lehetőséget keresnek? Valószínűleg mindkét variáció fellelhető a legtöbb közösség esetében. A csoportoknak általában jól körülhatárolható profiljuk van. Így például egy koncertsorozat megtartására feltehetően egy zenekarnak, kamaraegyüttesnek, vagy egy kórusnak kell pályázni, és a sporttal kapcsolatos közösségek nem foglalkoznak az ilyen kiírásokkal. Így valamilyen szinten biztosan előre eltervezett tevékenységekre keresnek pályázatokat azok is, akik aztán szinte teljes egészében a kiíráshoz igazítják elképzeléseiket. Ha például egy zenekar koncerteket szeretne tartani, és talál egy kiírást, mely szerint a finn kultúra népszerűsítésére lehet elnyerni nagyobb összeget, akkor pályázatukban már arra fognak forrást kérni, hogy koncertezhessenek a híres finn zeneszerző, Sibelius műveivel. Az én elképzeléseim szerint ez a legtöbb esetben körülbelül így működhet, vagyis az eredeti elképzeléseket a konkrét pályázatnak megfelelően módosítják. De persze ha egy közösségnek mondjuk épületre van szüksége, akkor épület bérlésére, vásárlására vagy építésére kiírt pályázatokat fognak keresni, előzetes elképzeléseiknek megfelelően.

Az interjúk feldolgozása közben úgy láttam, hogy a megkérdezett közösségek szinte csak a pályázatoktól remélhetnek anyagi forrásokat. A rendszerváltás óta annyira átalakult a finanszírozási rendszer, és annyi önálló kisközösség, egyesület, szervezet, alapítvány jött létre, hogy másképpen már nem is igen tudják megoldani az anyagi tőke beszerzését. Azt gondoltam volna, hogy a támogatók beszerzése is járható út az ilyen csoportok számára, de úgy tűnik, hogy nagy többségüknek nincsen kellő mértékű ambíciójuk, vagy lehetőségük a szponzorok gyűjtésére. De az egyáltalán nem gazdasági érdeklődésű vezetők még kellemetlenül is érzik magukat, ha külső segítségért kell folyamodniuk számukra ismeretlen cégvezetőket megkeresve.

„... szponzori segítséget azt nem szoktunk igénybe venni, hát nem tudom, nincs elég vastag bőr a pofámon ahhoz, hogy házaljak itt most különböző cégeknél, azért vigyázzba álljak a szőnyeg szélén, hogy kapjak mit tudom én 50 000 Ft-ot.” (Természetvédelmi közösség)

Így leginkább csak kisebb anyagi kiegészítő lehetőségek maradnak, melyek mellett a közösségeknek nagy energiát kell fektetniük továbbra is a pályázatokba. Ilyenek például a tagdíjak (*sportközösség, természetvédelmi közösség*), amik viszont nem lehetnek túl magasak, mert azzal elriasztanak a csatlakozástól az érdeklődőket. A jogilag erre alkalmas szervezetek megkaphatják a velük szimpatizálók és/vagy a tagok adójának egy százalékát (*sportközösség*). Vannak olyan szervezetek is, melyek tagjai önkéntes munkát végeznek, melynek bevétele a csoportot illeti. A *zsidó fiatalok önszerveződő közössége* például kávéházat üzemeltet, és annak anyagi hasznát

kulturális rendezvényekre fordítja. A kreatív forrásteremtésen kívül akadnak olyan közösségek is, melyek ügyeskedéssel, kisebb csalásokkal próbálják csökkenteni kiadásait, és ezáltal valamilyen mértékben megoldani a pénzhiányt.

A pályázatok beadásakor ezért sokszor fontos tényező, hogy ki kit ismer, s hogy ez milyen kapcsolati vagy társadalmi tőkét jelent (Bourdieu, 1978). Így néha olyan kapcsolatokat is létrehoznak a közösségek tagjai más, a közösségen kívüli egyénekkal, melyek nem szubjektív érzéseken alapulnak, tehát hagyományos értelemben véve nem barátságok, hanem csupán jogi vagy érdekszempontból hasznosnak ítélt ismeretségek (Granovetter, 1983). Ezek aztán – ha megfelelő mértékben tartják a kapcsolatot a köztes időben is – jól felhasználhatóak a pályázat sikerességének előmozdítása érdekében. Ugyanakkor valamilyen mértékű gazdasági tőkét ez is igényel, legalábbis közvetett formában, hiszen a találkozások, esetleges vacsorameghívások, kedvességek időbe és pénzbe kerülnek, de ezek vélhetően megtérülnek, amikor a társadalmi tőke segítségével gazdasági haszonra tehetünk szert.

Persze az esetek többségében a kivételezés nem jelentkezik olyan erőteljesen, csupán egy kicsit meggyorsítja, megsegíti az elbírálás folyamatát. Több interjúban hangzott el halvány utalás erre, de azon kívül, hogy fontosnak és hasznosnak tartják a felhasználható ismeretségeket, nem gondolják úgy a pályázók, hogy csupán rokonok vagy barátok segítségével juthatnak komoly előnyökhöz egy-egy forrás megszerzésekor. Nálunk valószínűleg többségben vannak az ilyen jellegű segítséget nyújtók között a rokonok és közeli barátok, de vélhetően a Granovetter által kutatott gyenge kötések is fel-felbukkannak, amikor azon gondolkodnak a pályázók, hogy kit ismernek azok közül, akik hatással lehetnek a végeredményre. *Sportközösséghez* tartozó fiatal interjúalanyunk nagyon fontosnak tartja közössége érdekében a különböző összeköttetések kiaknázását. Fogalmazása szerint „*pályázatoknál is volt hátszél*”.

Egy másik interjú egy konkrét esetről így számol be:

„Része volt benne a férjemnek. Mert utánanézt, utánajár.” (Lokálpatrióta közösség)

Itt valószínűleg nem arról lehetett szó, hogy ő már eleve ismerte a pályázatot elbírálók csapatát, hanem csupán gyakran felkereste őket, ezáltal gyakorlatilag az elbírálás folyamata alatt váltak ismerőssé. Ilyen esetről már korábban is hallottam, amikor egy ügy érdekében valaki olyan sokszor kereste fel az illetékeseket, hogy egy idő után már ismerősként köszöntötték, és ezért valószínűleg nagyobb hajlandóságot mutattak a probléma megnyugtató rendezésére.

Azok azonban, akik nem tudják, vagy nem akarják kamatoztatni kapcsolati tőkéjüket; nem hívják fel rokonaikat, nem igyekeznek az ügy kapcsán szorosabbra fűzni gyenge kötéseiket, nyilvánvalóan keserűséggel tekintenek azokra a vetélytár-

sakra, akik a fentebb vázolt ügyeskedési módszerekkel nyerik el előlük a pénzeket. Szerintük „*a nagy pénzeket a nagy emberek teszik zsebre*” (természetvédelmi közöség). Vagyis az ismert és elismert pályázók előnyt élveznek a kisebb közösségek, egyesületek pályázataival szemben, vagy legalábbis nagyobb hányadát kapják meg az általuk igényelt összegnek.

Egyébként jellemzően az derül ki az interjúkból, hogy a pályázók többsége valamivel nagyobb összeget pályáz meg, mint amennyire feltétlenül szüksége volna, hiszen tudja, hogy valószínűleg csak annak töredékéhez jut hozzá. Ez az ára vélhetően annak, hogy az általunk megkérdezettek szinte mindannyian úgy nyilatkoztak, hogy a pályázatokra általában tényleg kapnak pénzt, csak többnyire kevesebbet a vártnál. Így tehát nem is gyakori a sikertelen pályázat, csupán kevésbé sikeres és abszolút sikeres pályázatokat különböztethetünk meg az elenyésző számú sikertelen mellett. Ezzel kapcsolatban nem találtam egységes statisztikát. Egy becslés szerint (Péterfi, 1991) szerint 8-10 pályázatból jó, ha 2-3 sikeres. Az interjúk alapján azonban ennél jóval kedvezőbbnek tűnik az arány. Vagy talán az átlagnál szerencsésebb közösségeket választottunk. A sikeres pályázati irodák legalább 70%-os eredményt érnek el, a legjobbak pedig 90% fölött teljesítenek. Ezek az irodák azonban többnyire nem kisközösségeknek, hanem nagyobb cégeknek, intézményeknek segédkeznek az elnyert összeg előre meghatározott százalékáért.

Interjúink többségében elhangzott az a kérdés, hogy ha városa/faluja nagyobb összeget nyerne, ön mire fordítaná azt? Egy huszonéves férfi szerint az utak állapotának javítására illetve új utakra kellene költenie városának ezt a képzeletbeli összeget, és persze saját közössége támogatásán kívül más olyan közösségeket is támogatandónak ítél, akik külföldiekkel tartanak fenn jól működő kapcsolatot (*hagyományörzők*). Az utak kérdése egyébként szinte minden válaszadóban felmerült. Úgy tűnik, ma Magyarországon ez a legszembetűnőbb hiányosság, amelyet pénzzel meg lehetne oldani. Sokan teremtenek új munkahelyeket, de tisztában vannak vele, hogy erre már tényleg igen magas összeg volna csak elegendő, hiszen bármilyen nagyobb gyár, üzlet betelepítése hatalmas tőkét igényel az önkormányzat részéről.

Egy 73 éves nyugdíjas hölgy szerint kisvárosának legégetőbb problémája a szennyvíztisztító lenne, és szerinte szükséges volna a szélessávú internet kiépítése is városukban. Egy *helyi ifjúsági vezető* szerint szükség volna játszóterekre és parkokra is a munkahelyteremtés elsődleges feladata mellett. Hatvanas interjúalanyunk szintén munkalehetőségeket adna, ezen kívül az iskolákat is felújításra várónak látja, az óvodák felszereltségén is javítana, és az egészségügyet több oldalról is megtámogatná: az intézményeket is felújíttatná és az orvosoknak és nővéreknek nagyobb megbecsültséget „vásárolna”, vélhetően megbecsültség alatt fizetésemelést értve, a kérdés anyagi jellegéből fakadóan (*mozgáskorlátozott közösség*). Egy családi napközi vezetője szerint városának külső kerületeire

többet fordíthatna az önkormányzat, és a képzeletbeli vagyonok egy részét is egy kisebb kerületre költené: közösségi házat építtetne belőle az azt igénylő maroknyi helybélinek. Szélesebb körben gondolkodva ő is munkahelyeket teremtene egyre romló helyzetű városában.

Az utólagos elszámolás talán még a pályázat megírásánál is nagyobb terhet ró a közösségekre. Szigorú szabályoknak kell megfelelni, az elnyert összeget pontosan dokumentálva szabad csak elkölteni. A pályázat kiírójától függ, hogy mennyire részletezve kéri az eredményt, gyakran nem csak a számlák kellene, hanem beszámoló a tartott programról: fényképek, dokumentumok. Általában azt lehet elmondani, hogy minél nagyobb a kapott összeg, annál jobban odafigyelnek arra, hogy a szervezet valóban az előzetesen kitűzött céloknak megfelelően költi-e el azt. Egyik kérdéztünk így fogalmaz:

„...ugye ezt csinálom most már 17 éve, és nem érzem úgy, hogy ez nekem különösen nagy teher lenne, nem mondom, hogy néha vannak olyan feladatok, mint egy pályázati elszámolás, vagy ilyesmi, amire nagyon oda kell figyelni, rengeteg adatot kell összegyűjteni, szóval...jó...vannak olyan dolgok, amik tényleg terhesek tudnak lenni...” (Természetvédelmi közösség)

A pályázatokkal kapcsolatban némely interjúban visszásságokkal találtam szemben magam:

„Ezt a helyet már az iskola annyira kisajátította, hogy már csak a hétévégén a miénk, mert órákat tartanak ott. Nyáron viszont korlátlanul használhatjuk. Bezzeg annak idején azért hozták létre ezt az egész Ifjúsági Klubot, hogy egy pályázatot megnyerjenek arra, hogy ezt az épületet felépíthessék. De egyébként ezt az épületet az önkormányzat tartja fenn.” (Ifjúsági klub)

Ennek persze csak akkor van értelme, ha a klub ezen épületben történő működése a továbbiakban valamilyen módon hasznot hajt az önkormányzatnak. Például megtarthatják ott saját rendezvényeiket, vagy a teljes falut érintő pályázatok írásakor jó színben tüntethetik fel magukat, mondván: már ifjúsági klubjuk is van egy szépen felújított épülettel. Egy másik interjúban ugyanis felmerült az is, hogy az alany igen kis lélekszámú falvában nem sok mindent lehet megemlíteni egy globális pályázat írásakor. Nincsen híres szülöttük sem nagyon (*lokálpatrióta*). Így nem elhanyagolhatóak valószínűleg egy kisebb község szempontjából a korábbi eredmények, sikeres beruházások, hiszen a pályázatok így láthatják, hogy fejlődőképes, érdemes a továbbiakban is támogatni. Persze a logika fordítva is működhet, miszerint ha egy település rászorulóbbnak állítja be magát, nagyobb eséllyel nyerhet el alapvető

tervei megvalósításához szükséges pénzeket. Ezek persze feltehetően csak részben határozzák meg a sikert, nagyrészt azért mégiscsak az adott anyagi forrás szükségességére, és a felhasználás tervére koncentrálnak a bírák.

Úgy tűnt, hogy a közösségeink nagy része többé-kevésbé demokratikusan működik, habár a tényleges döntéseket a valóságban egy igen szűk körű vezetőség hozza. És ugyan a tagoknak adott a lehetőség a véleménynyilvánításra, ők ezzel mégsem élnek túl gyakran. Ez vélhetően egy a szocializmus idejéből visszamaradt rossz szokásaink közül. Munkahelyeken is főként talán az idősebb (rendszer váltás előtt felnőtt) dolgozókra jellemző, hogy jobban értékelik a konkrét utasításokat, mint a véleményalkotást igénylő feladatokat. Ez valószínűleg jellemző lehet az önkéntesen alakult közösségek tagjaira is. Egy fő irányvonal ismeretében váltak tagokká, és amíg attól lényegesen nem tér el a vezetőség, addig nem szólalnak fel önálló ötleteikkel, módosítási javaslatukkal. Talán ezzel magyarázható fiatal női interjúalanyunk beletörődő hozzáállása a pályázatokat és egyéb papírmunkákat intéző vezető vétőjogával szemben. Habár a pályázatot a közösség nyerte, de a pontos költségek elosztásakor annak megírója rendelkezik az összeggel (*zsidó fiatalok önszerveződő közössége*). Persze nyilvánvalóan nem hagynák rá a döntést, hogyha az teljesen ellentétes volna a közösség eredeti céljaival.

A rendszerváltás óta igencsak megsokszorozódott az aktív, és anyagi forrásokat igénylő közösségek száma. Nem véletlen, hogy ennyi szervezetet nem lehet csupán tagdíjából fenntartani, hiszen az igazán nagy közösségi igényű emberek gyakran több klubnak, egyesületnek is tagjai, és ez részben pénzkereső munkaidejükből is lefarag, másrészt pedig több helyre már szűkösebben lehet tagdíjat fizetni, mint egy csoportnak. Valamint a tagdíj fejében történő csatlakozás vissza is veti a kevésbé elszántakat. A támogatók ugyan mostanság elérhetőbbnek tűnnek, mint korábban, de tartalékaik nekik is végesek, és általában nem is felebaráti szeretetből adakoznak, hanem adózási szempontból tartják kifizetődőnek egy ideig az ilyen jellegű támogatási akciókat, vagy legalábbis reklám-lehetőséget látnak benne. Az Európai Unióhoz való csatlakozásunk, vagyis 2004 óta a pályázati lehetőségek száma jelentősen megnőtt. Valószínűnek tartom, hogy nem kevés egyesület vagy egyéb szervezet ezen felbuzdulva alakult meg, hiszen megoldódni látták az anyagi hiány problémáját. És valóban úgy tűnik ma Magyarországon, hogy egy igazán jó kezdeményezésre mindig lehet találni megfelelő pályázatot, amellyel fedezni tudják annak anyagi szükségleteit, vagy legalábbis részben, és egy EU-s pályázatot nyert programot már vélhetően szívesebben támogat egy vállalkozó is. És persze pozitívnak tekinthető, hogy az ilyen versenylvű szétosztás nem hagyja a szervezeteket elkényelmesedni, nem pihenhetnek meg a biztos forrás tudatában, és ezáltal az új csoportoknak is van esélyük a gazdasági felemelkedésre és programjaik megvalósítására, ha azokat a pályázatot szervek arra érdemesnek találják.

Összességében az volt a meglátásom, hogy a közösségek magától értetődőnek tartják ugyan, hogy a pénzüsszegekért cserébe komoly munkát várnak tőlük és már maga a pályázat elkészítése is terheket ró rájuk, de ezzel együtt azért kicsit aránytalanoknak tűnik az összeállításba fektetett munka. Ugyan mondhatjuk, hogy esetenként több százezer, vagy akár több millió forintért nem olyan nehéz összeállítani egy mappát a kért adatokkal és tervekkel, de ezek a közösségek, melyeket mi vizsgáltunk az interjúkon keresztül, többnyire olyan szervezetek, melynek tagjai egészen máshol dolgoznak, gyakran teljesen különböző jellegű tevékenységeket végeznek elsődlegesen, és a közösségbe csupán kikapcsolódni, egy-egy nemes célt elérni, programokat szervezni járnak. A mostanra kialakult rendszer azonban arra kényszeríti őket, hogy céljaik elérése érdekében az anyagi forrásokat pályázatok útján nyerjék el. Így a közösségek olykor már több időt töltenek a gazdasági háttér megteremtésével, mint később annak felhasználásával és terveik megvalósításával. Megoldást némelyikük számára talán az jelenthetne, ha összefognának más közösségekkel. Akár hasonló profilú kisközösségekkel, vagy nagyobb közösségekkel, például önkormányzatokkal karöltve is próbálkozhatnának anyagi fedezethez jutni ötleteik megvalósítására.

Irodalom

- Bourdieu, P. (1978): *A társadalmi egyenlőtlenségek újrateremelődése (tanulmányok)*. Budapest, Gondolat.
- Granovetter, M. (1983): *The strenght of weak ties: A network theory revisited*. In: *Sociological Theory* 1983/1 201–233.
- Péterfi F. (1991): *Hogyan pályázzunk? Tíz jó tanács pályázatok készítéséhez*. In: *Parola* 1991/4, 9.
- Tönnies, F. (1983): *Közösség és társadalom*. Budapest, Gondolat.
- Weber, M. (1992): *A közösségek gazdasági kapcsolatai (gazdaság és társadalom) általában*. In: *Max Weber: Gazdaság és társadalom. A megértő szociológia alapvonalai* 2/1. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 35–41.