

3. Emické vnímanie úžery v segregovaných rómskych osadách na východnom Slovensku

Tomáš Hrustič

Ústav etnológie SAV, Bratislava
tomas.hrustic@savba.sk

Materiál pre túto štúdiu som získal počas stacionárneho terénneho výskumu v segregovanej rómskej osade na východnom Slovensku v rokoch 2005 – 2006.¹ Tento výskum síce nebol zameraný primárne na ekonomické a finančné správanie, avšak pri celkovej každodennej etnografii v danej komunite som sa pochopiteľne nevyhol ani iným témam, z ktorých – vzhľadom na chudobu a úsilie vyžiť z minima – bola kľúčová práve téma finančného správania sa. A keďže obyvatelia tejto rómskej osady neustále zápasili s konštantným nedostatkom financií, požičiavanie si, často na vysoký úrok, bolo pre mnohých každomesačnou realitou. Moju analýzu opieram najmä o výskum z tejto konkrétnej osady, no počas nasledujúcich rokov a výskumov som sa s fenoménom úžery parciálne stretával ďalej aj v iných lokalitách, čo mi umožnilo reflektovať mechanizmy úžery aj v širšej rovine.

Na nasledujúcich stranách sa zameriam na opis a analýzu úžery v rómskych osadách, na vzťahy medzi úžerníkmi a ľuďmi, ktorí si od nich požičiavajú hotovosť. Predmetom tejto štúdie bude skúmanie *emického* vnímania ekonomických typov závislosti v prostredí koncentrovanej a dlhodobej chudoby v rómskych osadách. Pokúsím sa teda priblížiť nepísané ekonomické pravidlá, ktoré platia v komunitách poznačených generačnou chudobou. V tomto prostredí sa vnímajú ako prirodzené a podliehajú morálnym súdom, ktoré sú odlišné od morálnych súdov majority či strednej triedy.

Svoj výskum som realizoval v malom meste na východnom Slovensku, ktoré malo v čase výskumu približne 6 000 obyvateľov, z toho asi 700 Rómov.² Väčšina Rómov (približne 500) žila v sociálne aj územne vylúčenej osade na okraji mesta, v ktorej stáli rozličné typy obydli, od jednoduchých murovaných rodinných domov cez bytovky, v ktorých boli tzv. „vybývané“, ale aj zachované byty, až po chatrče a jednopriestorové obydlia z dostupného materiálu (recyklované tehly, kvádre, drevo). V roku 2009 boli navyše skolaudované dva bytové nájomné domy nižšieho štandardu, do ktorých sa presťahovali obyvatelia z najchudobnejšej časti tejto lokality. Rómovia túto osadu väčšinou nazývali „Tábor“, vo vzájomných rozhovoroch používali rómsky ekvivalent *Taboris*, alebo označenie „Tehelňa/Cehelňa“, ktoré poukazovalo na využitie lokality v minulosti. Rómovia v tejto osade sú izolovaní na okraji mesta a v porovnaní s majoritou tvoria pomerne uzatvorenú homogénnu skupinu. V meste ich žije približne 200 aj v dvoch iných menších koncentráciách v nerómskej časti, z ktorých väčšina je príbuzensky previazaná s Rómami z osady. Títo Rómovia žijú v rodinných domoch, ktorých úroveň sa výraznejšie nelíši od domov majority.

¹ Analýza terénnych dát a finalizácia štúdie bola realizovaná vďaka finančnej podpore v rámci projektu VEGA 2/0014/11 *Rómovia v majoritnej spoločnosti: výskum modelov vzájomného spoluzitia*.

² Podľa *Atlasu rómskych komunit na Slovensku z roku 2004*, ktorý realizoval Úrad splnomocnenkyne vlády SR pre rómske komunity, Inštitút pre verejné otázky, agentúra S.P.A.C.E. (Radičová ed., 2004, <http://romovia.vlada.gov.sk/index.php?ID=3556>; navštívené 17. 3. 2014).

Väčšina aktivít obyvateľov osady sa zameriavala na zabezpečenie materiálnej a finančnej existencie. Takmer všetci boli nezamestnaní a poberali dávky v hmotnej núdzi a rozličné formy rodinných prídavkov a iných sociálnych príspevkov, z ktorých dokázali vyžiť len veľmi ťažko. Preto väčšina ľudí potrebovala aj iné zdroje príjmu, ktoré väčšinou pochádzali z nárazových brigád a drobných prác pre obyvateľov širšieho okolia. Ďalším veľmi dôležitým zdrojom príjmu bol aj zber druhotných surovín. Muži investovali mnoho času a energie do zberu železného odpadu, v sezóne zbierali a v špecializovaných zberniach predávali jablká, ktoré rástli popri cestách, ženy zase zbierali a predávali liečivé byliny a plody, ako napríklad šípky či rumanček. Tieto doplnkové príjmy však neposkytovali dostatočné finančné zabezpečenie pre všetkých, a tak väčšina rodín v osade dlhodobo žila v chudobe a väčšiu časť mesiaca zápasili s neustálym nedostatkom financií.³

Ekonomické stratégie ľudí žijúcich v dlhodobej a generačnej chudobe sú odlišné od ekonomických stratégií ľudí zo strednej triedy. Na Slovensku sa to týka aj obyvateľov segregovaných rómskych osád, z ktorých mnohí žijú v *konštantnej chudobe*. Majoritná spoločnosť, ktorá na život v segregovanej osade nazerá cez optiku etnicky založených predsudkov a stereotypov, si o Rómoch myslí, že nie sú schopní hospodáriť s peniazmi, rýchlo minú svoje príjmy na zbytočnosti, následne sa zadlžujú a musia si požičiavať od úžerníkov, ktorým svoje dlhy nevedia splatiť. Ako však dokazujú mnohé ekonomické a sociálne štúdie (Payne, DeVol, Dreussi Smith, 2010; Collins et al., 2009; Banerjee, Duflo, 2007), tento pohľad je charakteristický pre príslušníkov strednej triedy. (Nepísané) ekonomické pravidlá a stratégie ľudí žijúcich v dlhodobej a generačnej chudobe však nie sú nelogické ani iracionálne, sú iba odlišné od tých, ktoré platia v strednej a vyššej triede. Príslušníci strednej triedy za svoj majetok považujú najmä veci materiálneho charakteru, nehnuteľnosti, autá a pod. Ľudia žijúci dlhodobo v chudobe považujú za najväčší majetok ľudí, ktorí ich obklopujú, rodinu. V prípade vzťahu k peniazom je pre strednú triedu dôležité s financiami správne hospodáriť, no obyvatelia chudobných komunit všade na svete ich čo najrýchlejšie minú a použijú (Payne, DeVol, Dreussi Smith, 2010: 50 – 51). V tejto súvislosti je však dôležité spomenúť, že je potrebné rozlišovať medzi tzv. *situácnou* a *dlhodobou* chudobou. Situačná chudoba (chudoba, s ktorou sa najčastejšie stretávame v prípade nerómskych príslušníkov majority) je väčšinou dočasná záležitosť, podmienená náhlou zmenou situácie (rodinná tragédia, úmrtie atď.) (op. cit.: 59 – 63). Jednotlivci a rodiny, ktoré sa v situačnej chudobe ocitnú, sa ešte stále môžu spoľahnúť na svoje „primárne“ (rodinné) a „sekundárne“

³ Mesačný príjem zo sociálnych dávok priemernej štvorčlennej rodiny sa pohyboval okolo piatich až šiestich tisícov korún, v závislosti od rozličných okolností, z ktorých vyplývali nároky na jednotlivé dávky. Je dôležité zdôrazniť, že v tejto štúdiu, keďže väčšina dát v nej obsiahnutých pochádza z obdobia pred vstupom Slovenskej republiky do Eurozóny, budem uvádzať sumy v slovenských korunách (konverzný kurz 30,126 Sk za 1 Euro).

sociálne siete (priatelia, kolegovia a pod.). V našom skúmanom prípade však hovoríme o dlhodobej, generačnej chudobe, ktorá má úplne iné charakteristiky a týka sa celých sociálnych skupín, resp. komunit. Sekundárne sociálne siete (profesijného a záujmového charakteru) v segregovaných rómskych osadách na Slovensku absentujú alebo sú zastúpené len v minimálnej miere. Primárne siete vo väčšine rómskych osád zase nedisponujú takmer žiadnym finančným kapitálom, väčšina členov bližšej i vzdialenejšej rodiny žije totiž v dlhodobej chudobe (Podolinská, Hrustič, 2010: 103 – 113). Ľudia nižšej triedy, respektíve ľudia žijúci v dlhodobej generačnej chudobe (v slovenskom kontexte ide najmä o Rómov zo segregovaných osád) si v rámci svojich ekonomických stratégií vyvinuli interné nepísané pravidlá, ktoré podliehajú interným (emickým) morálnym súdom.

1. Kontext výskumu úžery a výskumnícke etické dilemy

Taká citlivá téma, ako je požíčovanie na vysoký úrok (tzv. „úžera“), si vyžaduje vysvetlenie výskumného kontextu a priznanie mojich (počiatočných) morálnych a etických dilem, s ktorými som sa počas tohto výskumu stretával. Keďže som býval priamo v rodine v segregovanej osade, *de facto* som sa stal ďalším členom tejto domácnosti a delil som sa o skromnú izbu so šestnástročným synom hostiteľa. Otec rodiny mal súrodencov, ktorí žili v meste, a ich životný štandard sa výrazne neodlišoval od štandardu nižšej strednej triedy nerómskych obyvateľov v meste: mali murovaný rodinný dom s viacerými izbami, elektrinu, ústredné kúrenie, kúpeľňu a splachovací záchod. V čase výskumu ani jeden z domov v segregovanej osade nemal kúpeľňu alebo sprchu, a tak som rád využil možnosť návštev týchto rodinných príbuzných, kde som sa z času na čas mohol osprchovať. Tieto návštevy boli vždy, pochopiteľne, spojené s posedením a debatami na rozličné témy a čoskoro som zistil, že táto rodina svoj majetok a status nadobudla vďaka tomu, že praktizovala úžerníctvo. Hovorili o tom so mnou vcelku otvorene, resp. to vôbec neskrývali, skôr naopak, boli na to hrdí a vyzdvihovali skutočnosť, že sa svojou vlastnou šikovnosťou dokázali odraziť od absolútneho sociálneho dna v rómskej osade. Spočiatku som to len veľmi ťažko akceptoval, keďže to narážalo na moje osobné morálne nastavenie, a zvažoval som, že túto rodinu prestanem navštevovať. Osobne som mal odpor voči úžerníkom, ktorí v mojich očiach ožobračovali a finančne zneužívali ľudí žijúcich, z môjho uhla pohľadu, v katastrofálnych podmienkach. Zároveň som sa bál, že mi tieto návštevy znemožnia dôverný kontakt s ich „klientmi“ v osade, keďže by som mohol byť spájaný s rodinou úžerníkov. Časom som však pochopil, že na úžeru a úžerníkov musím prestať pozeráť „majoritnými očami“ a práve v mene profesionálneho (an-

tropologického) prístupu k téme skúmať princípy *emických* ekonomických mechanizmov bez aplikovania *etickej* majoritnej optiky. Na to, aby som lepšie porozumel tomuto dôležitému faktoru ekonomiky osady, som sa nemohol tváriť, že úžerníkov budem ignorovať. Postupne som teda rodiny úžerníkov (v meste žili tri, ja som bol v kontakte s dvomi) z času na čas navštevoval a debatoval s nimi o rôznych aspektoch ich života. Často to boli dlhé diskusie o tom, ako vnímajú peniaze, o finančnom správaní Rómov, o ich ekonomickej situácii a ich „úžerníckom živobytí“. A naopak, o závislosti od úžery a o využívaní úžerníckych pôžičiek som sa rozprával aj s ľuďmi z „opačného konca“ interného spoločenského rebríčka osady. Postupne som získal v celku podrobný obraz o význame úžery a postavení úžerníkov v osade.

2. Perspektíva dlžníkov – konštantní a príležitostní dlžníci

Najskôr sa zameriam na systém požíčovania peňazí na vysoký úrok z perspektívy tých, ktorí sú životnými okolnosťami nútení si požíčovať. V tejto skupine dlžníkov alebo klientov úžerníkov budem rozlišovať medzi dvoma typmi dlžníkov. V prvom prípade pôjde o skupinu ľudí, ktorí sú v neustálom vzťahu závislosti od úžerníka (tzv. *konštantní dlžníci*). Sú bez finančnej hotovosti takmer celý mesiac, pretože pri akomkoľvek príjme odovzdajú takmer celú hotovosť úžerníkom, ktorí im nechajú len minimálne čiastky na základné prežitie. A keď túto minimálnu hotovosť minú, tak sú zase nútení požičať si. Úžerník, u ktorého ich dlh konštantne narastá, im ďalšiu pôžičku znovu pripíše k už existujúcemu dlhu a úroky každý mesiac narastajú. Tak sa dostávajú do cyklu neustálej závislosti od úžerníka.⁴ Druhú skupinu tvoria ľudia, ktorí si potrebujú požičať len občas. Tí vedú vyžiť zo svojho mesačného príjmu, no príležitostne si predsa len potrebujú požičať hotovosť, väčšinou z dôvodu rozličných predvídaných či nepredvídaných udalostí, ktoré vyžadujú väčšiu finančnú investíciu (sú to tzv. *príležitostní dlžníci*).

Žiadna rómska osada nepredstavuje jednoliaty homogénny celok a najčastejšie sa rozdeľuje podľa rodinných/klanových vzťahov a z nich odvodenej sociálnej stratifikácie napríklad na základe rituálnej čistoty a nečistoty.⁵ Na základe mojich pozorovaní som zistil, že najmä rodiny v konštantnej závislosti od

⁴ Vzťah medzi úžerníkom a jeho dlžníkom sa dá definovať okrem iného aj cez *koncept dlhu*. David Graeber vo svojej eseji o úlohe dlhu v ľudskej spoločnosti hovorí, že dlh je kľúčovým bodom, ktorý umožnil predstaviť si peniaze v naposol modernom zmysle, a teda umožnil vzniknúť tomu, čo dnes nazývame trh: čiže je to akási aréna, kde môže byť čokoľvek kúpené alebo predané, pretože všetky objekty sú vytrhnuté z ich doterajších sociálnych vzťahov a existujú len vo vzťahu k peniazom (2009: 2).

⁵ V osade, v ktorej som robil výskum, neboli koncepty rituálnej nečistoty zachované až do takej miery ako napríklad v osadách na Spiši alebo Šariši (pozri viac Budilová, Jakoubek, 2005), no ľudia stále implicitne rozlišovali medzi rodinami, ktoré boli „čisté, slušné“, a tými, ktoré boli „špinavé a neslušné“, čo sa prejavovalo napríklad stravovacím tabu.

úžerníkov boli považované za najnižšiu sociálnu vrstvu v osade a najčastejšie sa stávali *konštantnými dlžníkmi*. Rodiny, ktoré dokázali v priebehu mesiaca akumulovať aj iné zdroje ako len sociálne dávky, ktoré si dokázali zohnať príležitostnú prácu a „fušky“, najmä vďaka svojmu lepšiemu sociálnemu kapitálu a väzbami na iných Rómov a Nerómov z okolia, boli považované za „slušnejšie“ a schopnejšie zabezpečiť si relatívne stabilné prežitie. Táto sociálna vrstva sa najčastejšie prekrývala s kategóriou *príležitostných dlžníkov*. Zdá sa teda, že sociálne rozdiely v osade boli postavené na základe ekonomického kapitálu a majetku, a nie až tak na základe rituálnej čistoty a nečistoty.

Ako som už spomenul, finančné potreby ľudí žijúcich v dlhobodej extrémnej chudobe sú radikálne odlišné od potrieb strednej triedy, teda v kontexte lokality výskumu od majority. Rómovia zo segregovaných osád nemajú takmer nijaký prístup k oficiálnym finančným inštitúciám, ktoré tvorí štátny bankový trh. Oficiálny bankový sektor je takmer výhradne nastavený na potreby strednej a vyššej triedy. Je preto príznačné, že finančné služby v chudobných komunitách zaberajú súkromné agentúry, rýchle pôžičky, záložne a podobne.⁶ Je zrejmé, že chudobní ľudia potrebujú peniaze a hotovosť, no štátny systém ich potreby nezahŕňa. Rómovia zo segregovaných osád alebo ľudia žijúci v generačnej chudobe nemajú inú možnosť, len využiť rozličné formy tzv. *okrajového bankovníctva* („fringe banking“), ako sú záložne a rýchle pôžičky; v posledných rokoch sa silne rozmohol aj nákup na splátky a podobne. Mnohé rómske rodiny napríklad využívajú záložne takmer každý mesiac, aby získali nejakú hotovosť v období pred sociálnymi dávkami. Bežná verejnosť vníma negatívne, že aj v tých najchudobnejších osadách sú na strechách chatrčí satelitné tanier; viaceré rómske rodiny investovali do kúpy drahého televízora alebo DVD prehrávača. Počas svojho pobytu v osade som však zistil, že táto relatívne drahá technika má vo väčšine prípadov funkciu komodity, ktorú v prípade núdze môžu založiť do záložne a dopomôcť si tak k istej finančnej hotovosti, ktorá im umožní preklenúť ťažký týždeň do najbližšieho termínu vyplácania sociálnej dávky. V čase ich vyplácania bolo bežné vidieť mnohých ľudí, ktorí sa do osady vracali s televízormi zo záložní. Tradične tú istú funkciu plní aj zlato a rozličné zlaté retiazky a privesky.⁷ Navyše,

⁶ Na podrobnejšiu analýzu tohto fenoménu pozri napríklad štúdiu mapujúcu geografický výskyt záložní a sietí rýchlych pôžičiek v chudobných komunitách amerického Colorada (Gallmayer, Roberts, 2009).

⁷ Počas výskumu som napríklad zaznamenal aj pomerne častú „techniku“ úžerníkov, ktorí chudobným klientom, keďže tí nemali vlastné zlato, požičali zlatú retiazku na to, aby ju mohli založiť do záložne. Z takto založenej retiazky musel klient dať úžerníkovi časť sumy ešte v deň jej založenia (za retiazku dostal v záložni napríklad 1000 korún, z čoho si úžerník nechal napríklad 300 alebo 400 Sk). Klientovi tak zostalo cca 600 korún, no neskôr pri vyberaní retiazky zo záložne musel, pochopiteľne, vyplatiť celú sumu spolu s poplatkom pre majiteľa záložne. Navyše, ak nebol tento klient schopný vyplatiť zo záložne založenú retiazku, spravil tak za neho úžerník, ktorý si tým vyplatil vlastnú zlatú retiazku, no peniaze potrebné na vyplatenie zaúčtoval dlžníkovi ako dlh s vysokým úrokom.

počas výskumu v rokoch 2005 – 2006 som zažil rozmach predaja rozličných tovarov na splátky – od spotrebnej elektroniky až po nábytok. Spoločnosti ponúkajúce splátkový predaj umožňovali nákup relatívne drahých produktov za pomerne nízke mesačné splátky a vyžadovali relatívne nenáročné kritéria ručenia. Klientom stačilo preukázať pravidelný mesačný príjem, respektíve potvrdenie od zamestnávateľa, k čomu však mnohí nezamestnaní Rómovia zo segregovanej osady nemali prístup. Okamžite sa však našli spôsoby, ako to obhádzat, napríklad prostredníctvom koordinátorov aktivačných prác, ktorí mali stabilný príjem od mesta, alebo si dokázali vybaviť falošné potvrdenia o príjme a podobne. Viaceré rodiny sa tak v tomto období dostali k možnosti nakúpiť na splátky nábytok alebo elektroniku, ktorá mohla byť v prípade núdze použitá ako zábezpeka na pôžičku zo záložne. Služby týchto spoločností využívali opäť najmä Rómovia zo strednej spoločenskej vrstvy osady – *príležitostní dlžníci*. Drahá technika teda nie je len vecou statusu, ale plní vysoko efektívnu funkciu v prípade nedostatku finančnej hotovosti a je tak akoby prevenciou pred nevyhnutnosťou požičať si na vysoký úrok od úžerníka.⁸ Najmä *príležitostní dlžníci* sa snažia vyhnúť pôžičke od úžerníka, pretože to považujú za poslednú a pomerne nevýhodnú možnosť. Na druhej strane tí, ktorí patria ku *konštantným dlžníkom*, majú len minimum možností získať hotovosť iným typom pôžičky, keďže nemajú napríklad televízor alebo šperky. Vysoký úrok berú ako fakt, pretože nikto iný by im nepožičal. Navyše, z ich pohľadu je veľká výška dlhu virtuálna,⁹ vo svojich kalkuláciách operujú najmä s tým minimom financií, ktoré im zostáva na prežitie a ktoré si môžu znovu požičať za vysoký úrok od úžerníka (z ich uhla pohľadu je opäť *de facto* virtuálny). *Príležitostní dlžníci* sú však sociálne lepšie zabezpečení, a preto sa snažia v lepších časoch akumulovať zvyšnú hotovosť pre prípad núdze. Operovanie s technikou, šperkami a využívanie sociálneho kapitálu tak tvorí akýsi interný mechanizmus kapitalizácie hotovosti v strednej vrstve v rómskej osade a možnosť pôžičky od úžerníka považujú až za poslednú možnosť.

Je zaujímavé, že väčšina dlžníkov (bez ohľadu na to, či ide o príležitostných, alebo konštantných) si relatívne vysoko cení úžerníka za to, že bol ochotný požičať im práve v situácii, keď by

⁸ Prvé záložne vznikli v stredovekej Číne v budhistickej chrámoch ako oficiálny nástroj prevencie zadlžovania chudobných roľníckych rodín u lokálnych dobových úžerníkov (Graeber, 2009).

⁹ Zaujímavú perspektívu na túto skutočnosť môže poskytnúť samotná podstata peňazí ako komodity tak, ako ju definuje sociálny antropológ David Graeber. V prípade peňazí, podľa neho, identita ich predchádzajúcich majiteľov ani povaha transakcií, v ktorých boli pred tým zahrnuté, nijakým spôsobom neovplyvňuje ich hodnotu. Sociálne identity tých, ktorí do transakcie vstupujú, nemusia zohrávať žiadnu úlohu. Graeber hovorí o rozdieloch medzi vnímaním šperkov a cenných predmetov, a peňazí ako takých. Peniaze samy o sebe sa nikdy nemôžu stať ozdobou – šperkom. Môžu len vyznačovať rozdielnosť v kvantitatívnom zmysle: niekto ich má viac, niekto menej. Tu by však Graeber namietal, že peniaze sú podobne ako šperky veľmi často aj identifikované a stotožnené s osobou ich majiteľa, hoci v trochu inom význame. Skôr ako znakom

im nikto iný nebol požičal. Tento vzťah si všímajú aj ďalší autori (Banerjee, Duflo, 2007; Collins et al., 2009; Lewison, 1999; Scheffel, 2010), ktorí sa zaoberajú finančným správaním ľudí žijúcich v generačnej chudobe. Problém, aspoň v časti, je v tom, že chudobní nemajú nijaký zdroj, ktorým by mohli ručiť za pôžičku, a preto im veritelia len veľmi málo dôverujú a zdráhajú sa im požičať väčšie množstvo peňazí. Aj keď nebude pôžička príliš vysoká, nie vždy sa oplatí, a zisk z takejto pôžičky nebude dostatočný na to, aby pokryl náklady na monitorovanie a kontrolu, prípadne iné technické náklady. Výsledkom toho je, že väčšina veriteľov chudobným ľuďom peniaze nepožičia. A práve preto sú to často neformálni veritelia žijúci v každodennom kontakte s dlžníkmi (susedia), ktorí sú ochotní požičať, pretože kontrola a monitorovanie je pre nich relatívne jednoduchá a nenákladná záležitosť. „Problém“ je v tom, že pôžičky u týchto neformálnych veriteľov sú oveľa nákladnejšie, keďže títo nie sú regulovaní a nemajú žiadne vládne garancie. Na druhej strane je tu ich ochota investovať prostriedky do finančne mimoriadne rizikového prostredia (vyššie riziko nevratnosti splátky). Ochotu riskovať si veritelia premietajú do vysokých úrokov, ktoré musia, pochopiteľne, znášať chudobní dlžníci (Banerjee, Duflo, 2007: 152). Túto logiku reflektujú aj rómski úžerníci, čo dokladá výpoveď jedného z nich:

„Ty keď vezneš z banky, a ja mám dom v zálohe a ich nevrátim, tak mi vezmú dom. Ale ja keď ti dám súkromne stotisíc, a my ich nevrátiš, čo ti urobím? A ešte ty mňa udáš, povieš, že beriem od teba interesi a ešte ja pôjdem do basy. Aká je tu záruka? Ale keď štát požičia peňaze, tak má záruku. To je jedno s druhým. To je tak, ako keby som povedal, že ty chceš svoju pravdu mať a aj ja chcem svoju pravdu mať. Ty máš svoju mienku, ja mám svoju mienku.“¹⁰

Úver u úžerníkov je teda často spojený s „astronomickým“ úrokom, ktorý variuje od 50 do 100% mesačne. Dlh, ktorý sa z tohto úroku kumuluje, vedie chudobných k závislosti na ich úžerníkoch.

Zaujímavé je, že len čo sa chudobní Rómovia dostali k nejakej možnosti regulárneho zamestnania (napr. koordinátori aktivačných prác) a hoci ich mesačná výplata nepresahovala minimálnu mzdu, snažili sa získať oficiálnu pôžičku z banky. Niektorí z nich aj takéto pôžičky dostali a mohli prekonať „začarovaný kruh“ neustáleho nedostatku hotovosti. Takto získané peniaze investovali do rekonštrukcie

výnimočnosti a špecifickosti sú identifikované so všeobecne skrytým potenciálom ich majiteľa konať (1996: 6). Peniaze sú tak reprezentované ako neviditeľný potenciál, pretože majú schopnosť premeniť sa na akúkoľvek vec. Peniaze predstavujú veľký potenciál pre budúcu konkrétnu vec/akciu, aj keď je to len potenciál, ktorý môže byť zrealizovaný jedine výmenou v budúcnosti (op. cit.: 20).

¹⁰ Všetky výpovede, ktoré v tejto kapitole uvádzam, som získal počas vlastného terénneho výskumu. Kvôli autentickosti som v tomto výroku, ako aj v nasledujúcich zámerne ponechal niektoré termíny v pôvodnom dialekte, napríklad: *interesi* = „úroky“.

obydliu alebo na kúpu nového domu mimo osady, či nákup auta (v niektorých prípadoch peniaze minuli bez premyslenejšej investície). Bol som však svedkom toho, ako sa niektorí ľudia, ktorí dostali pôžičku, snažili túto hotovosť znásobiť tým, že začali požičiavať peniaze na vysoký úrok, hoci predtým neboli úžerníkmi. Táto skutočnosť, podľa mňa, poukazuje na dve zaujímavé zistenia:

1) Oficiálne štátne bankové inštitúcie nezacielujú svoje služby na chudobných ľudí. Je vysoko pravdepodobné, že ak by existovali špeciálne bankové produkty vyvinuté pre finančne insolventných klientov, Rómovia zo segregovaných osád by o ne mali vysoký záujem. V priebehu môjho výskumu sa mi potvrdilo, že len čo mali insolventní Rómovia šancu splniť kritériá na poskytnutie oficiálneho bankového úveru, urobili tak.

2) Požičiavanie peňazí na vysoký úrok zo strany veriteľov je v komunitách žijúcich v koncentrovanej generačnej chudobe vnímané ako efektívny spôsob finančného investovania a vymanenia sa zo „začarovaného kruhu“ chudoby. Ak niekto získa vyššiu sumu peňazí, úžera sa stáva jedným z efektívnych spôsobov sociálnej mobility.

Čo sa nezainteresovanému majoritnému pozorovateľovi zo strednej triedy zdá ako „neracionálne“ rozhodnutie, ktoré logicky vedie len k väčšej a väčšej zadlženosti, to je pre človeka žijúceho v neustálej extrémnej chudobe racionálne správanie,¹¹ ktoré mu zabezpečí hotovosť a prežitie v momente, keď to potrebuje a keď nemá inú možnosť. Rómovia, ktorí si požičiavajú (najmä *konštantní dlžníci*), sú si vedomí, že cena za túto pôžičku je vysoká, no stále sú ochotní ju akceptovať. „Cena“ je rozhodujúcim faktorom rozhodovania pre ľudí v strednej triede a je tak zadefinovaná aj vo väčšine ekonomických teórií. Autori *Portfolios of the Poor* však poukazujú na to, že pre chudobných cena nie je najdôležitejším faktorom a pri rozhodovaní sa zohľadňujú najmä iné determinanty, ako napríklad emočné vypätie pri kontakte s neochotnými úradníkmi, cestovné náklady do mesta, kde je banka, a podobne (Collins et al., 2009). Túto skutočnosť zohľadňujú aj Rómovia, ktorí si požičiavajú od úžerníkov. Napríklad, jeden môj blízky informátor mi vysvetlil, prečo si požičal od úžerníka aj napriek tomu, že vedel o vysokom úroku. Potreboval si požičať, pretože sa mu pokazilo auto, ktoré využíval a ktoré mu poskytovalo popri sociálnych dávkach vedľajší príjem. Občas totiž vozil susedov a známych do blízkeho mesta do nemocnice a na nákupy, a z týchto prepravných služieb mal nepatrný, no dôležitý príjem. Z jeho pohľadu bola pôžička od úžerníka nevyhnutnou investíciou a za ochotu požičať bol danému úžerníkovi vďačný:

¹¹ O relatívnosti racionálneho a iracionálneho správania v súvislosti s finančným rozhodovaním pozri aj štúdiu o výskume rozhodovacích procesov chudobných roľníkov (Ortiz, 2005: 63–64). Tento výskum ukázal, že niektoré skutky, ktoré mikroekonomické modely pokladali za iracionálne, boli vskutku racionálne reakcie na podmienky, ktorým čelili roľníci.

„Vlastná rodina ti nepomôže. (...) Mne dal taký Cigán peneži, čo ja še s ním išiel pre úroky biť. Je mi vlastný bratranec, pre úroky, dokonca sme še pobili! A som povedal, že treba mi na pôžičku vyplatíť toto a toto, a človeče, on ti v skrini mal, Tomaš, nie že vychvaľujem, ale on mal v skrini šidzem, alebo ošem tisíc. ‚Z tých ti nemôžem dať, lebo to sú pre zákazníkov, zákazník príde, a ja mu musím dať. Ale idzeme do banky.‘ Bez slova! Som mu povedal, potrebujem na toto, a na toto, vrátim ti aj dakajé peneži na vecej. On kázal, ‚ja dávam normálne tisíc na tisícpäťsto korún úrok. Päťtisíc ti dám, vrátiš mi šidzem a pol. Nuž, šebe rozдумaj!‘ No dobre, berem, šidaj, idzeme do banky! Vybral, a dal mi peneži. Tomáš, ale taký človek mi dal, čo ja som sa s ním chcel pobíť o peneži! A vlastná rodina by mi nedala... No dal mi na úrok. Ale druhým by som nevrátil s úrokom? Vrátil, ale on mi dal!“

Ľudia, ktorí si požičiavajú peniaze od úžerníkov, si veľmi dobre uvedomujú nevýhodnosť transakcie, no sú v situácii, že aj takáto nevýhodná pôžička im z krátkodobého hľadiska pomôže prekonať komplikovanú životnú situáciu. Na základe skúseností z terénu a z rozhovorov s dlžníkmi môžem konštatovať, že z krátkodobého hľadiska takmer vždy išlo o najvhodnejšiu stratégiu vyriešenia nesolventnosti.

Hranica medzi veriteľmi a dlžníkmi nie je vôbec pevná a jasne stanovená. Mnohí ľudia sú v istej chvíli dlžníci a v inej veritelia/úžerníci. Niektorí sú schopní zarobiť a stabilne profitovať na požičiavaní, na druhej strane je v osade veľká skupina ľudí, ktorí sú od nich konštantne závislí. Počet týchto ľudí na jednom aj druhom póle sa líši od osady k osade, vo všeobecnosti (a logicky) je však oveľa väčší počet tých závislých. *Príležitostní dlžníci* sú však často aj *príležitostnými úžerníkmi*. Niekedy si potrebujú požičať hotovosť, no na druhej strane niekedy majú peniaze navyše a sú ochotní ich požičať. Počas terénneho výskumu som bol prekvapený, že pri každej pôžičkovej transakcii bol prítomný relatívne vysoký úrok. Tento úrok sa vždy líšil v závislosti od toho, či išlo o bližšiu rodinu (nižší úrok – v priemere 20%), alebo príbuzensky vzdialenejších ľudí, kde prevládal úrok od 50 až 100%, čiže pri pôžičke 1 000 korún bolo potrebné vrátiť 1 500 až 2 000 korún. Požičiavanie na úrok bolo mentálne úplne internalizované a ľudia si len veľmi ťažko vedeli predstaviť finančnú operáciu v rámci osady bez úroku.

3. Perspektíva úžerníkov: „slušní cigáni“ a „sprostí cigáni“

Z perspektívy úžerníkov to, čo pre členov majoritnej spoločnosti vyzerá ako kriminálna aktivita, je často vnímané ako jediný spôsob zabezpečenia slušnej existencie z dlhodobého hľadiska. Na moju otázku, prečo úžera nebola v socialistickom režime

taká rozvinutá a po páde socializmu úžera v osadách dominuje, mi jeden z úžerníkov odpovedal veľmi jednoducho: „Pretože vtedy mali ľudia prácu!“ Na základe rozhovorov s obyvateľmi osady vyplynulo, že všetci úžerníci boli niekedy chudobní. Zdá sa, že úžera je vnímaná ako jedna z ciest vymanenia sa z generáčnej chudoby. Alebo inak – ako investovať peniaze vo veľmi rizikovom a nestálom prostredí. Jeden z úžerníkov mi rozprával, ako raz požičal peniaze bratovi bez úroku, no o tieto peniaze prišiel:

„A môže sa taký človek jak on naučiť hospodáriť s peniazmi, keď napríklad vyhrá v Bingu dva milióny? Ja som prišiel, on nemal peneži. Hutorim – dám ti dvacet tisíc, a vrátiš mi moju len – bo to brat... A o tri dni bul tam, kde bul pred tým. Oplatilo sa mi mojich dvadsať tisíc mu dať? Keby som dal dvadsať tisíc, alebo sto, nemám, ale keby som mal, dal by som na termínovaný vklad. Mám kľud, mám pokoj a sú peneži v istote. A mám tam úrok desať, dvanásť percent. A nemám s nikým nič. Žiadna nervozita.“

Tento úžerník neuložil peniaze na termínovaný vklad, hoci mohol. Jeho pointa spočívala v tom, že radšej je ochotný riskovať a žiť v strese, pretože je to oveľa výhodnejšie ako termínovaný vklad. Úžerníctvo je finančný risk. Požičiavať chudobným je veľmi riskantný podnik, ak by sme mali hovoriť v emických termínoch úžerníkov. Vysoké úroky majú znížiť pomer veľkého rizika. A úžerníci sú si veľmi dobre vedomí tejto logiky. Za socializmu nebola žiadna úžera, lebo ľudia pracovali. Ich príjem bol pravidelný, nebola potreba veľkých úrokov, lebo peniaze mohli pri najbližšej výplate vrátiť, teda mali vyššiu kredibilitu. V súčasnosti chudobní Rómovia zo segregovaných osád nemajú pre bankový sektor takmer nijakú kredibilitu. V lokalite, kde som realizoval terénny výskum, boli traja veľkí úžerníci, ktorí mali rozdelených svojich „klientov“ a pôsobili aj v iných lokalitách v širšom okolí. Úžerník tak mal stabilnú klientelu ľudí, z ktorých mnohí boli od neho finančne závislí. Z tejto perspektívy často ide až o akýsi feudálny vzťah,¹² dokonca som sa stretol aj s prípadmi, keď v úžerníckych rodinách žili dvaja či traja ľudia, ktorí neboli súčasťou rodiny a starali sa o bežný, každodenný chod domácnosti. Títo ľudia pochádzali z najnižšieho okraja osadovej spoločnosti a u úžerníka mali strechu nad hlavou a pravidelnú stravu.

Otázka morálky pri úžere v rómických komunitách má viacero rozmerov. Všetci úžerníci vedia, že ich biznis je z pohľadu majority nemorálny a vzhľadom na zákony Slovenskej republiky ilegálny. Preto sa svoje stratégie snažia racionalizovať. Časté

¹² Na vzťah úžerník – dlžník môžeme s istým nadhľadom nazerať aj cez optiku vzťahu *patróna a klienta*. Patróni sú často práve v spoločnostiach, kde prevládajú niektoré z nasledujúcich predpokladov: výrazný rozdiel v príjmoch, nedostatok pracovných síl, výrazná asymetria v rozdelení moci alebo tam, kde elity kontrolujú zdroje (Platteau, 1995). Patróni budú podporovať len tých klientov, ktorí budú ochotní pristúpiť na ich požiadavky. Tieto vzťahy sú často krehké a napäté. Môžu vydržať len vtedy, ak z nich patróni profitujú a klienti ich potrebujú (Ortiz, 2005: 66).

napríklad je, že o svojich klientoch hovoria dehonestujúco ako o ľuďoch, ktorí nie sú schopní hospodáriť so svojím príjmom: „Sluchaj! Ty si už videl, žeby rozumný nad rozumným zarobil? Len rozumný nad hlúpym.“ V debatách s nimi som vždy bol svedkom nazerania na klientov ako na „debilov a zaostalých hlupákov“, „sprostých Cigánov“, ktorí si nezaslúžia lepšie životné podmienky, pretože nemajú pracovné návyky a nevedia hospodáriť. Často tiež rozprávali príbehy, ako tá a tá rodina zrazu získala väčšiu hotovosť, no už krátko na to prišli za úžerníkom a pýtali pôžičku. Tieto príbehy boli rozprávané so znechutením a opovrhnutím a slúžili ako interný dôkaz toho, že „sprostí Cigáni“ si nezaslúžia nič lepšie. Úžerníci vždy dávali svoje rodiny do opozície k týmto chudákovi a tieto príbehy slúžili na utvrdenie sa vo svojich výnimočných schopnostiach, ktoré ich vymedzovali z „osadovej spodiny“. V ich očiach sa vlastnou skromnosťou, pracovitnosťou a náročným sporením dokázali z tejto biedy vymaniť a zabezpečiť svojim rodinám dôstojné živobytie.

„A vidíš Cigáni jak žijú. Perše co majú? Automat...¹³ To aj ja keby som tak rozdumoval, tiež by sme nemali čo jesť. Napríklad ja ti poviem jedno. Išli sme tam na futbal, taká partia sme boli, na ČSAD sme boli hladní, tak, že čo si dáme? Polievku a chleba. To je jedno, štyri koruny alebo päť, to nebolo veľa. No, a Šovgor sebe dal risku.¹⁴ To si pamätám furt. A on sa nám smial – vy máte peňezi a ja nie, a vy sebe dáte polievku, a ja risku! Dobre, o nič nejde. Išli sme na druhý turnaj, a on ani na chleba nemal a my mali ďalej na polievku. A to čistá pravda. Mal som ďalej aj na risku, a on nemal nič. A to čija chyba?... Ja môžem sebe teraz kúpiť šunku za päťsto korún, aj za tisíc. Ale ja ju nekúpim. Mne je dobre, keď zjem klobásu aj za pätnásť korún. Ale mám na jutre!¹⁵ Ale oni tak nerozdumujú. Ale to je ich chyba.“

Toto opovrhovanie dlžníkmi je typické pre väčšinu úžerníkov. V rozhovoroch výrazne rozlišujú medzi svojimi rodinami a „sprostými Cigánmi“. Na príklade polievky a rezňa úžerník zdôrazňuje, že „sprostým Cigánom“ chýba jedna dôležitá vlastnosť – schopnosť finančne plánovať. Na druhej strane, úžerníci sú hrdí na to, že túto vlastnosť majú. Podľa nich je dôležité, že sa vedia vo svojich výdavkoch uskromniť,¹⁶ dokážu plánovať a strategicky investovať. Je zaujímavé, že podobne aj majorita hovorí o Rómoch vo všeobecnosti ako o ľuďoch, ktorí nevedia plánovať dopredu, hospodáriť a žijú len zo dňa na deň. Úžerníci akoby preberali tie-

¹³ Myslí výherné automaty.

¹⁴ *Riska* = „rezeň“ (pozn. autora). *Šovgor* je fiktívna prezývka protagonistu príbehu, v tomto kontexte nejde o „švagra“.

¹⁵ *Na jutre* = „na zajtra“ (pozn. autora).

¹⁶ Počas výskumu som neraz zažil, že v úžerníckej rodine varili len veľmi skromné, no syté jedlo. Napríklad často to bol fazuľový prívarok, zemiakové polievky, omáčky. Neraz mi po takejto návšteve môj spoločník z osady, s ktorým sme na návšteve v tejto rodine boli, povedal s istým opovrhnutím: „Vidíš, koľko majú peňazi a varia len fazuľu!“

¹⁷ Preberanie majoritných stereotypov o Rómoch Rómami je typické aj pre ďalšie

to stereotypy¹⁷ a dávajú im podobný význam. Zároveň, ako som už poukazoval, v zmysle rozdielov medzi dlhodobými a strednou triedou (Payne, DeVol, Dreussi Smith, 2010) si úžerníci osvojujú hodnoty bežnej strednej triedy. Na túto skutočnosť poukazuje aj David Scheffel vo svojej štúdii o vzťahu chudobných Rómov zo Svinej a miestnych úžerníkov (2010), z ktorých majú viacerí ambície kandidovať na poslancov obecných zastupiteľstiev, a takým spôsobom posilniť, respektíve pretransformovať svoj ekonomický kapitál na lokálnu politickú moc.¹⁸

4. Vplyv na koncept *romipen* – úžera ako príznakový prvok rómskej identity

Skutočnosť, že väčšina Rómov žije v chudobe a nedokáže prekonať ekonomickú závislosť, spolu s konceptom požičiavania na úroky, je tak hlboko zakorenená v myšliach obyvateľov segregovaných rómskych osád, že sa tento ekonomický modus, založený na konkrétnych nepísaných pravidlách, stal emickým determinantom „cigánskej“ identity. Keď som počas jednej príležitosti diskutoval o rómskej identite (*romipen*), spýtal som sa na rozdiely medzi Rómami a gádžami. Chcel som vedieť, či sa „gádžo“ môže stať Rómom a naopak. Po určitom teoretizovaní moji spoludiskutujúci prišli k nasledujúcemu (pre mňa prekvapivému) záveru:

- 1: Gádžom budeš furt. Budeš inakšie myslieť, budeš inakšie žiť, inakšie riešiť svoj život a Cigánom ty nikdy nebudeš. Hoc by si aj chcel. Toto nie je, že ja ťa pokrstím jak vajda v tom filme¹⁹ a ty budeš Cigánom. Ale nikdy nebudeš Cigánom!
- 2: Ale, čo on by se nestal Cigánom?
- 1: Povahu nemá. Povahu nikdy cigánsku nebudeš mať.
- 2: Povaha še zmení. Povaha še zmení!
- 3: Nie nie, hoc by zobral aj Cigánku za ženu.
- 1: Prispôsobí sa aj špine, aj šickomu sa prispôsobí, ale gádžo bude znac žiť inakšie jak Cigán. Verím tomu, že by si nepristúpil, Tomáš, na úroky! Že by si nešiel požičať peniaze na úroky!
- T. H. (No dobre, čiže jediné kritérium, čo robí Cigána Cigánom je to, že on dáva úroky, alebo si požičiava na úroky?)
- 1: Nie úroky, nie o toto ide. Rozumieš?

rómske skupiny, ktoré majú vnútornú ambíciu integrovať sa medzi majoritu. V inej štúdii píšem o rómskych konverzitoch k svedkom Jehovovým, ktorí sa podobným spôsobom distancovali od Rómov z osád, používajúc pri tom majoritné stereotypy (Hrustič, 2010). Podobný moment opisuje vo svojej dizertačnej práci aj Ľuboš Kovács, ktorý robil dlhodobý terénny výskum medzi Rómami v najchudobnejšom gete v Budapešti. Jeho informátori sa často distancovali od Rómov, ktorí zostávajú na ulici a kšeftujú a vymedzovali sa voči nim ako „slušní a poctiví Cigáni“ (Kovács, 2014).

¹⁸ Ako sme spolu s Tatianou Podolinskou ukázali na príklade vplyvu náboženských konverzií na sociálnu zmenu, v mnohých, najmä charizmatických zboroch, sa úžerníci po konverzii vzdávajú svojich ekonomických aktivít, keďže už majú naakumulovaný dostatočný ekonomický kapitál a preberajú líderské pozície v cirkevných zboroch, čím si posilňujú a zabezpečujú ďalší sociálny kapitál (Podolinská, Hrustič, 2010).

¹⁹ V čase výskumu v televízii vysielali mexickú telenovelu *Cigánky*, na čo naráža môj spoludiskutujúci.

Ty máš svoju gádzovskú hrdosť. Ty by si sa nešiel ponížiť, ty tie peniaze budeš hospodáriť dobre.

2: No, pozor to záleží na situácii. Nevieš aká je situácia, pozor. Ja neznam, žeby mal päť dzecí a nemal by dať čo do huby, žeby nešiel pýtať! To zas nehutor toto!

1: On by znal hospodáriť.

2: A s čím by, more, znal hospodáriť, keď by päť ľudí dostali ošem tisíc korún, jak napríklad ja beriem, mám tri deti, sluchaj. Ja ci vysvetlím. Mám tri deti, už veľké, lebo vidíš, že ja už mám veľké deti. A im treba do školy, topánky im treba do školy, teplo aspoň v zime, beriem osem tisíc korún. Treba im vesty, topánky do školy. Treba v škole platiť, treba im jedzenie, treba na elektriku platiť, a ja zakurim daco, to nepovedz mi, že nemusíš kuric.

1: Ale Tomáš povie nie, tak nie.

2: Ale keď nebude mať na chlieb? Keľo raz si mi požičal peňeži?!

T. H. (Dobre, tak to zoberme teraz naopak. Môže sa Cigán stať gádzom?)

1: Toto môže. Cigán môže sa stať gádzom! Ani neznaš kedy!

3: Nie.

T. H. (No, teraz ty hovoríš, že áno, a ty, že nie.)

2: Nie, ani toto nemôže.

1: Povahu nezmení, rozumieš. Lebo ani ty nezmeníš gádzovskú povahu. Ale môže žiť jak gádzo!

Nakoniec moji diskutéri súhlasili so záverom, že schopnosť hospodáriť a spravovať svoj život a peniaze je v tomto kontexte kľúčový determinant rómskej a nerómskej identity. V podstate stotožnili determinant etnicity s determinantom, ktorý rozdeľuje ľudí žijúcich v strednej triede od ľudí žijúcich v generačnej chudobe (Payne, DeVol, Dreussi Smith, 2010). V tomto zmysle je mimoriadne zaujímavé, do akej miery koncept vnímania chudoby prestupuje celým vnímaním konceptu *romipen*. Pre Rómov zo segregovaných osád, ktorí žijú v neustálom nedostatku financií a zdrojov, sa tak spôsob prístupu k finančnej hotovosti často stáva jedným z dôležitých emických znakov ich identity. A požičiavanie na úrok je jedna z ciest, ako sa vymaniť z vlastnej chudoby a zároveň z chudoby iných žiť. Odsťahovanie sa z osady medzi majoritu symbolicky ešte viac zvýrazní dištanc medzi úžerníkmi a ich klientmi, a navyše aj oslabí rodinné a sociálne väzby na osadu ako takú, kde do istej miery stále platia isté princípy rovnostárskej solidarity a reciprocity (Hübschmanová, 1999: 16). Naopak, pre tých, ktorí si požičiavajú a sú životnými okolnosťami nútení si požičiavať, je zdôrazňovanie tohto etnického determinantu spôsobom, ako v chudobe žiť a prisúdiť jej dôležitosť. Inak povedané, je to spôsob, ako sa vymedziť voči gádzom – Nerómom a majoritnej spoločnosti. Segregované rómske osady sú teda miesta, kde sú sociálne

vzťahy predefinované a znovu nastolené podľa dlhu a vo vzťahu k peniazom. Je symptomatické, že dokonca aj etnická identita je definovaná podľa vzťahu k financiám. Pre tradičné rómske rodiny neoslabené katastrofálnymi podmienkami života v chudobe bol základný definičný prvok rómskej identity určený podľa rodinných hodnôt a vnímaním rodinných väzieb (Hübschmannová, 1999a; Budilová, Jakoubek, 2005). Tento základný stavebný prvok rómskej identity však už nefunguje v komunitách extrémnej koncentrovanej a dlhodobej chudoby. Tu je celý sociálny systém založený na vzťahu k peniazom (zdrojom) a na spôsobe hromadenia a odbúravania dlhu.

Záver

Na základe mojich neustálych kontaktov s Rómami zo skúmanej lokality, ako aj s inými obyvateľmi rómskych osád konštatujem, že ich chudoba sa, bohužiaľ, neustále prehľbuje aj vďaka finančnej kríze z rokov 2010 – 2011. Čoraz viac ľudí z osád sa stáva závislejšími od úžery a ich ekonomická závislosť od úžerníkov sa prehľbuje. Represia v boji s úžerou už zo svojej podstaty nemôže priniesť žiadne konkrétne výsledky, a aj v tejto štúdii som ukázal, že pri absencii systémových opatrení a vytvorenia bankových mechanizmov, ktoré by boli dostupné aj chudobným ľuďom, sa s úžerou bojovať nedá. Dovolím si tvrdiť, že *systém úžery je základným prvkom ekonomického systému rómskych segregovaných osád v post-socialistickom období na Slovensku. Ide o emicky stanovené a obojstranne akceptované ekonomické pravidlá, ktoré spĺňajú všetky parametre regulárnej finančnej dohody.*

Práve preto táto téma emicky nepredstavuje až také „tabu“, ako som ja, ako príslušník strednej triedy spočiatku očakával. „Klienti“ na úžerníkov v istom zmysle nazerajú ako na šikovných ľudí, ktorí (keď „prišli k peniazom“) sú ochotní pomôcť tým, ktorí ich nemajú. Často sú úžerníci jediní, ktorí sú im ochotní požičať, a teda pomôcť v situácii, z ktorej by inak nemali východisko. Z hľadiska dlžníkov ide teda o finančnú dohodu, ktorú navyše vnímajú ako prejav istej solidarity. Rómske rodiny, ktoré sú v neustálej závislosti od úžerníkov, boli považované za najnižšiu sociálnu vrstvu v osade. Tie rodiny, ktoré disponujú lepším sociálnym kapitálom, dokážu v priebehu mesiaca žiť aj z iných zdrojov, a nie len zo sociálnych dávok, sú nútené požičiavať si od úžerníkov len príležitostne. A len čo niekto z nich získa väčšiu sumu peňazí, úžera sa stáva jedným z efektívnych spôsobov kapitalizácie a poskytuje možnosť, ako sa v internej klasifikácii rómskej osady posunúť do „strednej“, resp. „vyššej vrstvy“. Navyše v tomto kontexte je dôležité, že *chudoba, hospodárenie s peniazmi a ochota požičať si na vysoký úrok sa zdá ako kľúčový faktor pri vytváraní identity, ktorý smeruje k emickej redefinícii rómstva (konceptu romipen) na ekonomickom princípe.*