

KLEMENT JUDIT

## Levelező vállalkozások

A levél mint műfaj a vállalkozások hétköznapjaiban a 19. század második felében és a 20. század elején\*

Magyarország gazdaságtörténetének első kapitalista korszaka leginkább makrogazdasági szempontból mondható feldolgozottnak. A gazdasági szerkezet, az iparosodás állomásai és sajátosságai, az Osztrák–Magyar Monarchia közös piaca vagy a Monarchia gazdasági teljesítménye sokkal inkább áll (állt) a magyar gazdaságtörténet-írás érdeklődésének homlokterében,<sup>1</sup> mint annak vizsgálata, hogy hogyan működött a hazai kapitalizmus a 19. vagy a 20. században. Ha a kapitalizmus működése a kérdés, a nézőpont a makroszintről mezo- vagy mikroszintre kell hogy terelődjön, így már a hétköznapok és a szereplők, aktorok világa kerül előtérbe: kik voltak a korszak vállalkozói, milyen vállalkozási formában működtek a cégek, milyen volt a vállalkozások eredményessége, milyen üzleti hálózat részei voltak, mi befolyásolta a vállalkozói stratégiáikat stb.<sup>2</sup> Hazánkban ez a megközelítés az üzemtörténet-írás megszűntével az utóbbi évtize-

---

\* A téma első feldolgozása előadásként elhangzott az MTA BTK Történettudományi Intézetében a „Levelezés, levélírás, a levél mint műfaj a 19. században” című műhelykonferencián 2013. április 9-én.

1 A 19. század második felére legfontosabb magyar művek a teljesség igénye nélkül, az agrártörténetet most nem érintve: *Berend Iván–Ránki György*: Magyarország gyáripára 1900–1914. Szikra, Bp., 1955.; *Sándor Vilmos*: A tőkés gazdaság kibontakozása Magyarországon. 1848–1900. Kossuth, Bp., 1958.; *Katus László*: Economic Growth in Hungary during the Age of Dualism (1867–1913). In: Socio-Economic Researches on the History of East-Central Europe. Akadémiai, Bp., 1970. (Studia Historica 62.) 35–129.; *Hanák Péter*: Magyarország az Osztrák–Magyar Monarchiában: túlsúly vagy függőség. Századok 105. (1971) 903–931.; *Kövér György*: Iparosodás agrárországban. Gondolat, Bp., 1982. (Magyar História); *Tomka Béla*: A magyarországi pénzügytörténetek rövid története, 1836–1947. Aula, Bp., 2000. A tankönyvi gazdaságtörténeti összefoglalások szemlélete szükségszerűen elsősorban makrogazdasági. Pl.: Magyarország gazdaságtörténete a honfoglalástól a 20. század közepéig. Szerk. Honvári János. Aula, Bp., 1998.; *Kaposi Zoltán*: Magyarország gazdaságtörténete 1700–2000. Dialóg Campus, Bp.–Pécs, 2002. A gazdasági teljesítményekkel foglalkozó hazai és nemzetközi munkákra összefoglalóan: *Kövér György*: Az Osztrák–Magyar Monarchia gazdasági teljesítménye. Lépték és tempó. In: A Monarchia kora – ma. Szerk. Gerő András. Új Mandátum, Bp., 2007. 44–72. A Magyarország monarchiabeli gazdasági helyzetéről, szerepéről szóló, 1961 és 1970 között folyt vita résztvevői (Ausch Sándor, Berend T. Iván, Katus László, Ránki György, Simon Péter, Tolnai György) és tanulmányaik hivatkozása: uo. 16. jz., 65–66.

2 Ezeket a megközelítéseket leginkább a *business history* (vállalkozó- és vállalkozástörténet) címke alá lehet összegyűjteni.

dekben kezd meghonosodni.<sup>3</sup> Jelen tanulmány célja, hogy egy hétköznapi téma, a vállalkozások levelezési gyakorlatának áttekintésével a hazai kapitalizmus működésének vizsgálatába egy újabb terület kerülhessen be: az üzleti kommunikáció.

A 19. és 20. században a levél a legmeghatározóbb kommunikációs forma volt a vállalkozások körében. Nem pusztán hírek közlésére, cseréjére használták, hanem például a reklámozás első formája is a levél volt, ráadásul többféle technikával. Változatos felhasználási területei és művés formái fejlődtek ki a levélnek a vállalkozások körében már a 19. század közepétől. Egyes fajtáit ma is használjuk, ismerjük, anélkül hogy tudatában lennénk jó 150 éves gyökereinek. A levélfajták tanulmányozása révén az üzletépítés és -működtetés 19–20. századi gyakorlatába tudunk bepillantani, ez adja a téma jelentőségét.

A feldolgozást ugyanakkor nehezíti a tény, hogy komplett vállalati levelezés, pláne kisebb vállalkozások levelezése nemigen maradt fenn, ezért céges iratokból szinte lehetetlen lenne rekonstruálni a 19. századi levélhasználat formáit, de megkockáztatom, hogy még a 20. század első felére sem adnak teljes képet a megmaradt levéltári források e tekintetben. Rendelkezésünkre áll azonban a témához egy speciális forráscsoport: az üzleti levelezést oktató tankönyvek és segédkönyvek sora. A levelezést, korabeli jelentőségének megfelelően, az üzleti képzésben külön tárgyként oktatták, és nemcsak a diákok, hanem gyakorló üzletemberek számára is jelentek meg levelező mintatárak. Ezek révén már teljesebb kép rajzolható a vállalkozások 19–20. századi levelezéséről. Tanulmányomban – ennek megfelelően – előbb én is a levelezés elméletét mutatom be, egyúttal elhelyezve a tárgyat az iskolai rendszeren belül, majd a levelezés gyakorlatának kérdéseit tárgyalom, érintve egyéb kommunikációs formákat is.

## Levelezéstan

Magyarországon a 19. század közepétől az üzleti képzés színhelyei a kereskedelmi akadémiák, kereskedelmi iskolák lettek. Egy-két magániskola már korábban is működött, de a korszak legnagyobb hatású intézménye 1857-ben jött létre Pesti Kereskedelmi Akadémia néven. Az iskola 1875-től vette fel a Budapesti Kereskedelmi Akadémia nevet. Ez is magániskola volt (akkor társulatinak mondták, ma alapítványinak neveznék): a Pesti Nagykereskedelmi Testület és a Pesti Polgári Kereskedelmi Testület alapította – a Pesti Lloyd Társulat anyagi és eszmei támogatása mellett.<sup>4</sup> A pestivel azonos funkciójú prágai kereskedelmi akadémia egyéb-

3 Az üzemtörténet-írás törekvéseiről: Az üzemtörténet-írás kérdései. Elméleti és módszertani tanulmányok. Szerk. Incze Miklós. Magyar Történelmi Társulat, Bp., 1979. A magyar gazdaságtörténet-írás jelen helyzetére: *Kövér György*: Fordulat, forradalom után? A magyar gazdaságtörténet-írás a nemzetközi trendek tükrében. Századok 147. (2013) 189–204., különösen 202–203.

4 A fenntartó kereskedelmi testületek 1899-ben egyesültek Budapesti Kereskedelmi Testület néven, és az akadémia magániskola maradt egészen az állami átszervezéséig, 1953-ig. (Ekkor alakult belőle a Számviteli Főiskola.) Vö. *Győriványi Sándor*: A szakképzés története Magyarországon. Nemzeti Tankönyvkiadó, Bp., 2000. 114. A Pesti Nagykereskedelmi Testület neve különböző

ként 1856-ban, a bécsi 1858-ban kezdte meg a működését.<sup>5</sup> A 19. századi és a két világháború közötti gazdasági elit jó néhány tagja a Budapesti Kereskedelmi Akadémián végzett, így például Almási Balogh Elemér, érdi Krausz Simon vagy Vida Jenő, ami önmagában is jelzi az itteni képzés színvonalát.<sup>6</sup> Egy kereskedelmi akadémiai érettségivel jól el lehetett helyezkedni az üzleti életben, de akár a közszférában is.<sup>7</sup> Nem csoda hát, hogy mindenféle felekezettű, társadalmi háttérű hallgatók látogatták az iskolát, a nem túl alacsony tandíj ellenére.<sup>8</sup>

A pesti akadémia sikereihez ugyanakkor – a képzés tagadhatatlanul magas színvonala mellett – nagyban hozzájárult, hogy az 1870-es évektől megváltozott a kereskedelmi iskolák oktatáspolitikai helyzete, emiatt pedig általában is egyre népszerűbbé vált ez az iskolatípus hazánkban. 1872-ben a kereskedelmi iskolák a vallás- és közoktatási miniszter hatáskörébe kerültek, aki rendeletileg kimondta, hogy a „főgimnáziumokkal és főreáliskolákkal egyenlő rangúak, velök együtt minden törvényadta jogban, s így az egyéves önkéntesi kedvezményben is részesülnek”.<sup>9</sup> Ez azt jelentette, hogy a főgimnáziumokhoz és főreáliskolákhoz képest itt egy évvel hamarabb, tehát már 17 évesen lehetett érettségi szintű záróvizsgát tenni, amivel ugyan nem lehetett bármelyik felsőfokú oktatási intézménybe beiratkozni, de az önkéntes katonai szolgálat révén a tartalékos tiszt ranghoz, s ezen keresztül az úriemberséghez már elegendő volt.<sup>10</sup> Nem mellesleg pedig a fiatalember egy évvel hamarabb állhatott munkába. A kereskedelmi iskolák munkaerő-piaci helyzetét tovább erősítette a köztisztviselők minősítéséről szóló 1883. évi I. törvény is, amely egyenlő lehetőse-

---

formában használatos a szakirodalomban, az itt használt forma Bácskai Vera prozopográfiájára épít. *Bácskai Vera: A vállalkozók előfutárai. Nagykereskedők a reformkori Pesten.* Magvető, Bp., (Mikrotörténelem) 1989. A Budapesti Kereskedelmi Akadémia történetére: *Bricht Lipót: A budapesti Kereskedelmi Akadémia története alapításától 1895-ig.* Bp., 1896.; A budapesti Kereskedelmi Akadémia 1857–1907. Emlékkönyv. Szerk. Szuppán Vilmos. Bp., 1907.

5 *Trautmann Henrik–Kuntner Róbert: Kereskedelmi alapismeretek.* Bevezető a kereskedelmi irányú tanulmányokba. Athenaeum, Bp., 1925. 45.

6 Balogh és Krausz életútjának elemzésére: *Kövér György: Keresztutak a gazdasági elitbe.* Almási Balogh Elemér és érdi Krausz Simon karriertörténete. Korall 2. (2001) 3–4. sz. 156–179. A két világháború közötti gazdasági elit képzettségére: *Lengyel György: A multipozicionális gazdasági elit a két világháború között.* ELTE Szociológiai és Szociálpolitikai Intézet, Bp., 1993. (Történeti Elitkutatások) 39–50. Az akadémia súlyára: uo. 46.

7 Érdi Krausz Simon visszaemlékezésében külön kitér a Budapesti Kereskedelmi Akadémián töltött éveire. *Krausz Simon: A pénzember.* Egy magánbankár élettörténete. Kossuth, Bp., 1991. [eredeti kiadás: 1937.] 13–17.

8 Az iskola diákságának társadalmi háttéréről és karrierlehetőségeiről: *Bódy Zsombor: Mobilitás és iskolarendszer. A felső kereskedelmi iskolák helyéről a magyar iskolarendszer társadalomtörténetében.* A Budapesti Kereskedelmi Akadémia diákságának rekrutációja és mobilitása, 1860–1906. In: *Zsombékok. Középosztályok és iskoláztatás Magyarországon.* Szerk. Kövér György. Századvég, Bp., 2006. 757–783.

9 Korábban a kereskedelmi iskolák mint szakoktatási intézmények a földművelés-, ipar- és kereskedelemügyi miniszterhez tartoztak. Az idézetet ld.: *Schack Béla: Felső kereskedelmi iskoláink tanítás-tervének fejlődése.* Lampel R. Könyvker. (Wodianer és fiai) Rt., Bp., 1918. (Kereskedelmi Oktatásügyi Monográfiák) 8. Ugyanerről: *Trautmann H.–Kuntner R.: i. m. (5. jz.)* 45.

10 *Hajdu Tibor: Tisztikar és középosztály. Ferenc József magyar tisztjei. História–MTA TTI, Bp., 1999. (História Könyvtár. Monográfiák 10.)* 32–33., 227–239.

geket biztosított a közszférában a kereskedelmi iskolát végzett ifjaknak a főgimnáziumot és főreáliskolát végzettekkel.<sup>11</sup> Mindezek eredményeként az 1870-es évektől sorra nyíltak az országban a kereskedelmi iskolák, az 1880-as évektől pedig már női kereskedelmi szaktanfolyamok, majd 1909-től iskolák is indultak.<sup>12</sup> Nem véletlen az sem, hogy bár a dualizmus korában is többször felmerült a kereskedelmi iskolák négy évfolyamossá bővítése, erre végül csak az I. világháború után került sor.<sup>13</sup>

A kereskedelmi iskolák tehát a magyar iskolarendszerben azonos fokot képviseltek, mint a főreáliskolák vagy a főgimnáziumok, ide is 14 évesen kerültek a nebulók négy év polgári, alreáliskola vagy algimnázium után.<sup>14</sup> A képzést tekintve viszont a kereskedelmi iskolák szakképzést nyújtottak, amiben az erős elméleti alapot mellett nagy hangsúlyt kapott a gyakorlati képzés is. A magyar mellett két idegen nyelv (német és francia) elsajátítása kötelező volt, s ez egyben feltételezte az e nyelveken való perfektt levelezni tudást is, egy harmadik vagy akár negyedik idegen nyelv (többnyire az angol és az olasz) pedig választható volt a jól teljesítő diákok számára. A választható idegen nyelvek között hamar megjelentek a kereskedelmi iskolák kínálatában a keleti (balkáni) nyelvek is.<sup>15</sup> A két világháború közötti időszakig a kereskedelmi iskolák jelentették Magyarországon a legmagasabb szintű üzleti képzést.<sup>16</sup>

- 
- 11 Vö. 1883. évi I. tc. 6. §, 14. §, 16–20. §§, 22. §. A polgári iskolák hatodik osztályát elvégző növendékek ugyanakkor kimaradtak ezekből a lehetőségekből, emiatt az 1868. évi népiskolai törvénnyel hatosztályúnak tervezett polgári fiúiskolák a gyakorlatban idővel négyosztályúvá váltak, s az ötödik és hatodik osztályosoknak igyekeztek például kereskedelmi tanfolyamokat kínálni, amelyek, ha három évfolyamossá bővítették őket, máris közép kereskedelmi iskolává avaszták. *Schack B.*: i. m. (9. jz.) 9.
- 12 *Schack Béla–Vincze Frigyes*: A kereskedelmi oktatásügy fejlődése és mai állapota Magyarországon. A külföldi kereskedelmi oktatásügy történetének vázlatával. Franklin, Bp., 1930. 285–287., 372.
- 13 A Pesti Kereskedelmi Akadémián kísérletképpen már 1871 és 1878 között bevezették a négyéves képzést. A kereskedelmi iskolák tanrendjének újabb átdolgozása mellett az 1913-ra véglegesített reform már általánosan négyéves képzést írt elő ebben az iskolatípusban. *Schack B.*: i. m. (9. jz.) 25. skk. Végül 1919-től lett négyéves a felső kereskedelmi iskolák képzése. Emellett működtek még alsóbb fokú kereskedelmi szakiskolák is egy- és kétéves szaktanfolyamokként, ill. hároméves kereskedő-tanonciskolák is. *Trautmann H.–Kuntner R.*: i. m. (5. jz.) 45.
- 14 1895-től egységesen felső kereskedelmi iskolának nevezték a hároméves kereskedelmi iskolákat és akadémiákat. *Schack B.*: i. m. (9. jz.) 17. *Sasfi Csaba*: Iskolák és diákok középszinten az I. világháború előtti Magyarországon. In: *Parasztok és polgárok. Tanulmányok Tóth Zoltán 65. születésnapjára*. Szerk. Czoch Gábor–Horváth Gergely Krisztián–Pozsgai Péter. Korall Egyesület, Bp. 2008. 516–517.
- 15 A Budapesti Kereskedelmi Akadémia 1891-től Keleti Kereskedelmi Tanfolyam néven négyéves szakképzést is indított, amit 1899-től Keleti Kereskedelmi Akadémia néven már főiskolai ranggal működtetett, és ami később szervezetileg is különvált.
- 16 Ez a helyzet akkor állt elő, amikor az 1846-os alapítású József Ipartanoda gazdasági, kereskedelmi képzéseit (kétéves szakosztályát) 1850/1851-ben megszüntették, és a József Polytechnikum, majd a Királyi József Műegyetem mérnöki képzésre szakosodott. Bár egy időre gazdasági szakosztályként felélesztették a gazdasági felsőfokú képzést, de ez 1885-ben megszűnt, és a műegyetem közzgazdasági szakosztálya majd csak 1913-ban létesült. *Trautmann H.–Kuntner R.*: i. m. (5. jz.) 45.

A kereskedelmi iskolák tanrendjében a levelezés kezdettől fogva lényeges szerepet játszott a gyakorlatorientált oktatás részeként. Alsóbb osztályokban a kereskedelmi ismeretek, a harmadik évben a könyvvitel kísérelő tárgya volt. (A levélfajták típusai hamar világossá teszik majd e tárgyak összefonódásának okát.) A levelezéstani oktatásának része, volt a „levelezési irálytan”, ami a nyelvtani alapismeretek rendszerezését célozta (írásjelek, szórend, szövegyeztetések, körmondatok szerkesztése, tulajdonképpen célzott magyaryelvtan-oktatás). Külön tárgy volt, de a levelezés oktatásához kapcsolódott a levelezés idegen nyelven, ami az idegen nyelvek oktatásának volt a része, továbbá a szépírás is, ami leginkább az első évfolyamokban volt kötelező tárgy. Ezek mellett a levelezéstani tantárgy keretében sajátították el a diákok az üzleti levéltípusok helyes használatát és megformálását, illetve a kereskedelmi levelezés „kellékeit”, amit aztán majd idegen nyelven is gyakoroltak – gyöngybetűvel írva. Bár a tantárgy tantervi helye és óraszámja időben változott, mind a három évfolyamon legalább heti két órában tanították levelezéstani, és ez a képzés az iskola négy évfolyamos alá-képzése után is megmaradt.<sup>17</sup> (Az idegen nyelvi levelezés és a szépírás óraszámja ezen felül értendő.)

A levelezéstani tanulása az üzleti levelezés „kellékeinek”, vagyis alapelveinek elsajátításával kezdődött.<sup>18</sup> Elsődleges irányelv volt a „nyelvtisztaság és helyesség”, aminek fejlesztéséhez javasolták a nyelvtan elmélyült tanulását, a gyakori szótárhasználatot és a mintafogalmazványok figyelmes olvasását. „Szükséges továbbá, hogy ok nélkül ne használjunk idegen vagy elavult vagy póriás kifejezéseket.”<sup>19</sup> A „választékosság” idekapcsolódó alapelve a kifejezések illemnek megfelelő használatára hívta fel a figyelmet, s esetenként ezt kiegészítették még az „előzékenység és kellem a szórendben” intellemmel is. Az üzleti (kereskedelmi iskolák lévén kereskedelmi) levelezés stílusának egyik legfontosabb alapelveként tartották számon a „határozottságot”: „azaz fejezzük ki magunkat olyképp, hogy levelünkéből semmiféle félreértés vagy ferde magyarázat ne támadhasson, hanem hogy azt mindenki csak oly értelemben vehesse, mint magunk akartuk”.<sup>20</sup> Ezt finomította tovább a „rövidség és szabatoság” elve, vagyis hogy kevés szóval, de helyesen és értelmesen írjanak, a „komolyság és méltóság”, illetve az „óvatosság” értelme is. „Kerülni kell a pajzánkodást vagy könnyelmű irmodort, továbbá minden kifejezést, mely visszatetszést okozhatna, vagy neveltségessé teszi az író, ellenben arra kell törekedni, hogy a levél az olva-

17 *Bricht Lipót*: A Budapesti Kereskedelmi Akadémia tantervének története. Pesti Könyvnyomda, Bp., 1895.; *Schack B.*: i. m. (9. jz.).

18 A levelezés alapelveinek összefoglalása a következő munkákra épít: *Herich Károly*: A kereskedők kézikönyve, vagyis vezérfonala a kereskedelmi tudományoknak. Kereskedelmi tanintézetek számára valamint magánhasználatra. Lafite és Elsner, Bp., 1876.; *Hanzély Ferenc*: Kereskedelmi irálytan és levelező egybekötve kereskedelmi és magán-ügyiratokkal. Gyakorlati kézikönyv kereskedők, gyárosok, pénz- és iparvállalati tisztviselők és más iparüzők használatára. 3. jav. kiad. Franklin, Bp., 1886. (Csak konkrét szöveghelyek idézésekor hivatkozom külön ezekre a munkákra.)

19 *Herich K.*: i. m. (18. jz.) 34.

20 Uo. 34–35.

sót az író iránt tiszteleltre intse. [Az óvatosság pedig] annál inkább is szükséges, mivel levelünk adandó alkalommal ellenünk bizonyítékul is felhasználhatnák. Egyáltalán tartózkodni kell minden könnyelműen odavetett megjegyzéstől, mely nem ritkán kellemetlenségnek lehet okozója.”<sup>21</sup> Mindezt pedig kiegészítette még a „világos” fogalmazás és a „természetesség” alapelve: „[a] válogatott kifejezések mellett legyen az előadás természetes is, azaz ne legyen se erőltetett, sem feszes, keresett vagy dagályos, hanem egyszerű, könnyű és folyékony, a nélkül azonban, hogy lazává vagy pongyolává fajulna”.<sup>22</sup> Az üzleti levelezés stílusának tehát egyszerre kellett nyelvileg és üzletileg is korrektnek lennie, ráadásul meg kellett felelnie az illem előírásainak is.

A levelezéstan stiláris alapelvei mellett, tulajdonképpen azt erősítendő, külön kiemelték a tanítás során a szükséges alaki elemeket is. A helyes címzés, megszólítás, datálás, aláírás, elköszönési formulák stb. ismét nemcsak az illendő levelezés kellékei voltak, hanem ezek teheték bizonyító erejűvé is a levelet. A stiláris alapelvek és az alaki szabályok azonban még így is csak bevezetőt jelentettek a levelezéstan legnagyobb részét kitevő témához, a levélfajták elsajátításához. A levelezőkönyvek, igaz eltérő tematikai egységekbe szervezve, jellemzően húsz körüli levéltípust különböztettek meg. Egy 1886-os levelezőkönyv például az ismertetett huszónhárom különböző levélfajtához összesen 505 mintát, úgynevezett mintafogalmazványt tartalmazott. Egy 1914-es levelezőkönyv pedig úgy építette fel a benne tárgyalt húsz levélfajta ismertetését, hogy minden egyes típusnál – néhol alváltozatokat is említve – kitért annak „alaki taglalására” (papírtípusok, betűméret, számok írásmódja, rövidítések, szükséges okirati bélyegek), „tárgyi taglalására” (a tartalmi elemekre), majd „vázlatok” címmel a szerkezetéről szólt, végül „szólásmódok” alcímmel a bevett szófordulatokat gyűjtötte egybe.<sup>23</sup> Talán már e sokféle alapelvek és szempontok látva is érthető, hogy miért készültek levelezőkönyvek gyakorló kereskedők, vállalkozók számára is a 19. és 20. században egyaránt. A levelezőkönyvekből vett alábbi idézetek ugyanakkor nemcsak a levélfajták közötti finom különbségeket hivatottak érzékeltetni, hanem bepillantást engednek abba a folyamatba is, hogy miként igyekeztek magyar üzleti nyelvet létrehozni a németből és a franciából a 19. század második felében. Gyakran tüntették fel az egyes levéltípusok nevét a magyar mellett németül vagy franciául is, s a németes szerkezetek könnyen felismerhetőek voltak a magyar nyelvű mintalevelekben. A következőkben – némileg a saját csoportosításomban – röviden bemutatom a legfontosabb levélfajtákat.

Az egyik legáltalánosabb, legelemibb levélfajta volt a *körlevél* (*Cirkulär*). Ebben a levéltípusban kellett értesíteni az „üzletbarátokat”, üzletfeleket az üzlet

21 Uo. 35.

22 Uo.

23 *Hanzély F.*: i. m. (18. jz.); *Jónás János–Schack Béla*: Kereskedelmi levelező, irodai munkák és a kereskedelem ismertetése magyar és német nyelven. 4. kiad. Lampel R. K. (Wodianer és fiai) Rt., Bp., 1914. A levéltípusok áttekintéséhez használt munkák ezen kívül: *Herich K.*: i. m. (18. jz.); *Tauber N. Nándor*: Rövid kereskedelmi levelező a megfelelő német szólásmódokkal. Rényi, Bp., é. n. (Ismeretek Tára 16.). A szöveghelyek közlésekor megőriztem az eredeti helyesírást.

alapításáról, az üzlet átadásáról, fióküzlet nyitásáról, üzlettárs belépéséről, kilépéséről, cégvezető vagy ügynök kirendeléséről, illetve az üzlet megszüntetéséről, vagyis a vállalkozás minden alapadatában bekövetkező változás esetében használatos volt. A körlevél olyan információkat tartalmazott, amelyeket „mindenkinek tudnia szabad, sőt kell”, ennek megfelelően tartalma a lényegi információk közvetítésére szorítkozott, ám az utóiratában azért személyesebb megjegyzéseket is megengedett. Egy épp önállósodó vállalkozó esetében például a volt munkáltatójának értesítésekor a cégalapítás körlevelébe ezt javasolta írni a mintatár: „Utóirat. Kiküzdvén önállóságomat, mint volt munkása bátor vagyok Önt fentebbi körlevelemre különösen figyelmeztetni és bizván irántam eddig tanusított barátságos hajlamaiban, reményelem, hogy serdülő vállalatomat szives megbízásai által támogatni fogja.”<sup>24</sup>

Az információközlésen túl már egyértelmű reklámértéke is volt az *értesítő, tudósító leveleknek*, amikben „a kereskedő tudósítja valamennyi üzletbarátját üzletének menetéről”, az árukészletéről, egyes áruk forgalmáról, az árak mozgásáról, a kereslet-kínálat alakulásáról. Meglevő és korábbi üzletfeleknek szólt tehát az értesítő levél, de egy jövőbeli újabb közös üzlet lehetőségét kívánta erősíteni, éppen ezért nem volt mindegy az értesítő levél időzítése sem.

Ugyanezt a célt egy még kiépítés alatt levő üzleti kapcsolat esetében *kínáló levél* formájával kellett elérni. A kínáló levél célja a kapcsolatfelvétel volt egy másik üzleti szereplővel, akit éppen ezért a levél igyekezett számára kedvező ajánlattal meg is győzni. Mivel nemcsak informált, hanem ajánlatot is megfogalmazott, így gyakran kísérte árjegyzék vagy áruminta.<sup>25</sup> Lássunk egy teljes példát erre:

„Budapest, 1875. július 17-én.  
T. Berger József úrnak Kolozsvárott.

Midőn Önnek soraim kíséretében legújabb árjegyzékemet küldeném és Önt a különféle, most igen leszállt árucikkre figyelmeztetném, különösen megemlítőnek tartom, hogy a czukorárak nem soká fognak a jelen ár mellett megmaradni, hanem bizton lehet feltételezni, hogy rövid idő múlva tetemes áremelkedés következend be.

Honí gyáraink nagyszámu külföldi megrendelésekkel már mostanáig is olyannyira elhalmozván, hogy azoknak rendes körülmények között is csak nehezen volnának képesek megfelelni, – ha ehhez hozzávesszük a czukorrépának az előbbeni évekhez képest jelenlegi általánosan rosszabb termését: mindez alapos ok arra nézve, hogy külföldi vevők mind nagyobb számban fognak jelentkezni s az árak felcsigázását még inkább elő fogják segíteni.

24 Herich K.: i. m. (18. jz.) 35–36.

25 Manapság a DM (*direct mail*) levelek hasonló funkciót töltenek be, mint az értesítő és kínáló levelek a 19–20. században. A közvetlen reklámozás a hirdetési formákban és felületekben bővelkedő jelenünknek is része maradt.

Bátor vagyok tehát megjegyezni, hogy még jóval ezelőtt 1000 mázsa cukrot rendeltem meg, melynek egy része raktáramban már is elhelyezve lévén, azt egyelőre az alantabb jegyzett árakon ajánlom Önnek. Remélve, hogy ajánlatomat elfogadhatónak találja és hogy nagybecsű megrendeléseivel mielőbb megtisztelni fog, maradtam kiváló nagybecsüléssel

Hoffmann Péter.<sup>26</sup>

Preis-Courant  
der  
**Ersten Ofner Dampfmühl-  
Gesellschaft**



*ohne Verbindlichkeit.*  
frei ab Post-Ofen zahlbar in Ofen pr. Comptant.

Preise in Oesterr. Währung.	N <sup>o</sup>	100 Pfd.	
		fl.	kr.
Tafelgries grober	A.	17	50
dto. feiner	B.	17	50
Königsmehl	0	17	—
Extra Mundmehl	1	17	—
Mundmehl	2	11	80
Extra Semmelmehl	3	10	80
Semmelmehl	4	9	80
Pohlmehl weiß	5	7	80
dto. schwarz	6	7	80
Dunstmehl	6½	5	80
Feine Kleie	7	3	80
Grobe dto	8	2	80
Fußmehl	9	4	80
Hühnerfutter	10	4	—

Ofen, am 17. Jänner 1864

Der Verkauf geschieht in Säcken von Netto 150 Pfd. Jeder Sack wird mit Lfl. extra berechnet, und zu gleichen Beträge zurückgenommen sobald die Zurückstellung in ganz tadelfreiem Zustande längstens binnen zwei Monaten erfolgt.

Nur dann sind leere Säcke als zurückgelangt zu betrachten, wenn über deren Empfang Bestätigung vorliegt.

Folytatva a reklámlevél-típusokat, mindenképpen külön is szót kell ejteni a kínáló levelek kapcsán kísérő levéltípusként említett *árjegyzékről* (*Preisliste, Preis-Courant*), ami egyfelől önálló formaként is létezett, másfelől más levélfajták, így az áruszámlák mellett kísérőelem is lehetett. Az árjegyzék a raktáron levő árukészlet áráról tudósította a címzettet, rendszerint nyomtatott formában, s az árak mellett kiegészítő információkat is közvetített, például az egyes árucikkek minőségére, készletének nagyságára vagy keresettségére vonatkozóan.

Még direktebb reklám volt a *költött számla* (*conto finto, fingirte Rechnung*), ami egy valódi számla kinézetét imitálta, de valójában egy lehetséges megrendelésről szólt, kiszámítva, hogy mennyibe került volna adott áru megrendelése adott rendelési helyre szállítva fuvardíjjal és minden egyéb költséggel (például vámokkal) együtt. Egy nagyon közvetlen kedvcsináló volt ez a levélfajta, s egyben a reklámlevelek sorában a végső stáció: „Az áruk kelendőségét előmozdítandó a kereskedő minél több vevőt igyekszik üzletének szerezni és biztosítani. A kiskereskedő boltjában és kivált kirakatokban (*Auslage, Schaufenster*) állítgatja ki áruit

#### 1. kép. Az Első Budai Gőzmalom Rt. árjegyzéke 1864-ből

Forrás: Budapesti Történeti Múzeum (= BTM) Kiscelli Múzeum, Nyomtatványtár (II. 23-12890)



és hirdetgeti készleteit az újságokban. A nagykereskedő első ízben körlevél útján hívja fel a közönség figyelmét, utóbb értesítő levelekkel, majd árjegyzék és költött számlák beküldésével figyelmezteti ügybarátait azon előnyökre, melyet nyújtani képes és hajlandó.<sup>27</sup>

Az önreklám levéltípusát is tanították a levelezőkönyvek. Az *ajánlkozó levél (Offert)* funkciója nagyjából megfelelt egy mai motivációs levélének. Az udvarias és komoly hangvétellel nemcsak belefért az öndicséret, hanem szükséges elem is volt az olvasó meggyőzése érdekében. A levelezőkönyvek természetesen azt is melegen javasolták, hogy – mint egy jó, célzott reklám – az ajánlkozó ismerje meg a címzett preferenciáit és formálja annak megfelelően a személyes képességeinek bemutatását, valahogy így:

„Mélyen tisztelt Úr!

Azon vágytól ösztönözve, hogy hivatásomhoz megkivántató tanulmányokban nagyobb tapasztalást szerezzek, mely célra előkelő házában való alkalmaztatásom bő alkalmat nyújtana, bátor vagyok ezennel Uraságodnak szolgálatomat mint irodai segéd tiszteletteljesen felajánlani.

Jelen soraimat N. N. ur jelenlegi főnököm tudtával írom, kinek házában már négy év óta működöm. Ezen idő alatt mindennemű irodai munkák teljesítésével voltam megbizva: utóbbi időben a magyar, francia és a német levelezés teljesen reám volt ruházva és ebbeli foglalkozásom mellett még a folyó számlák kidolgozásának egy részét is végeztem.

Ha Uraságod szives volna becses házában nekem helyet adni, összes erőmből oda törekedném, hogy azt lehető megelégedésére betöltsem. Tevékenységemnek sikeres voltát némi biztossággal vagyok bátor kilátásba helyezni, miután eddigi működésem és törekvésem elismeréssel találkozott.

Jelenlegi főnököm megengedte, hogy az általa kiállítandó bizonyítványomra hivatkozhasam és máskülönben is kész minden reám vonatkozó tudositást adni.

Azon reményemben, hogy kivánságomnak megfelelően kedvező választ fogok kapni, maradtam mély tisztelettel

Arad, 1875. szeptember 23-án

alázatos szolgája  
Sághi Dénes.<sup>28</sup>

A közlés, reklámozás információközvetítő funkciójához képest bizonyos levél-típusoknál épp az információszerzés került előtérbe. A *tudakozó levél* egy ismeretlen, új üzletfél utáni kérdezősködés műfaja volt, amikor az információt a vállalkozó egy „jó és meghitt valamely üzletbarátjától” várta, „kitől hiteles tudositást” remélt.<sup>29</sup>

27 Uo. 42.

28 Uo. 39. A ház ebben az esetben vállalkozást, céget is jelentett.

29 Uo. 40.

E levélfajta felettebb fontos, hiszen a bizalom az üzleti élet alapja, tehát adott esetben egy ismeretlen megbízhatóságáról is meg kell tudni győződni. Az információszerzés elsődleges forrásainak számítottak – persze a közvetlen ismerősökhöz fűződő személyesen kapcsolatok mellett – az üzleti és társasági lapok hírei, cikkei; s egy szakavatott szem természetesen sok mindent kiolvashatott már e sorok közül is. A kapitalizmus sokszereplős üzleti világában azonban így is előfordulhatott már a 19. században, hogy üzleti kapcsolatból még nem ismert piaci szereplőről kellett információt gyűjteni. A művelet ugyanakkor nem volt kockázatmentes, a *gentlemen's agreement* és a középosztályi úriemberség elvei mellett ez a levélfajta különösen kényesnek számított. Az írójának utalnia kellett a címzettel meglevő közeli üzleti kapcsolatára, ami feljogosíthatta, hogy az bizalmas személyes információkat osszon meg vele: „Szíves barátságát, melyet régi összeköttetésünknel fogva irányomban számtalanszor tanusított, jelenleg is bátor vagyok érdemben igénybe venni.”<sup>30</sup> Emellett pedig az írónak arról is biztosítania kellett a címzettet, hogy kizárólag saját üzleti érdekében fordult hozzá információért: „Biztosítván Önt, hogy a nyereendő tudósítást magam hasznára fordítva visszaélésre használni nem fogom, maradtam nagy-rabecsüléssel: XY.”<sup>31</sup> A diszkréció jelentőségét hangsúlyozza, hogy a kézikönyvek szerint a tudakozó levélbe gyakran nem is írták bele a kérdéses személy vagy cég nevét, a levél pusztán a tudakozás tényét és okát taglalta, s a levél mellett a borítékba csúsztatott külön kis cédulára írták fel, kiről kellene információt kapni. A levélben egyszerűen utaltak arra, hogy a „csatolt név felől” érdeklődnek.

A tudakozó levél kényes műfaját tudták áthidalni az úgynevezett tudakozó irodák, amelyek már a 19. század második felében sorra alakultak a piaci csomópontokban. A kereslet hívta életre ezeket az információval kereskedő vállalkozásokat, amelyek akár magándetektívet is alkalmaztak, ám a megbízhatóságuk esetenként kérdéses lehetett. Erre utal a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara 1913. évi jelentése is. Miközben a jelentés konstataálta a megnövekedett információéhséget és a tudakozó irodák megnövekedett forgalmát, egyben afeletti aggodalmát is kifejezte, hogy az 1912. év végi válság miatt egyébként is pangó kereskedelmi viszonyokat tovább rontják egyes tudósító irodák koholt fizetéseképtelenségi hírek terjesztése révén. Emiatt javasolta is a kamara, hogy az irodák kerüljenek valamilyen fokú ellenőrzés alá, megállapítandó a szolgáltatásuk színvonalát.<sup>32</sup> Az információszerzés üzletágának beindulása tehát nem szüntette meg a tudakozó levél funkcióját.

Egy esetleges tudakozó levél írását előzhette meg az *ajánló levél* (*Empfehlungsschreiben*), nagyjából a ma is szokásos tartalmával, ami az ajánlott személyt egy számára idegen, de az ajánló számára ismert harmadik fél figyelmébe protetszálta. Érdekes és elvárt kelléke volt ugyanakkor az ajánló levélnek, hogy az

30 Uo.

31 Uo. 41.

32 A jelentés szerint a budapesti székhelyű Magyar Tudakozó Egylet hiteltudósító iroda 1894-ben 6600 esetben, 1913-ban pedig már 126 500 esetben szolgáltatott információt cégek hitelképességéről megkeresés alapján. Kereskedelmünk és iparunk az 1913. évben. Kiadja a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara. Pesti Könyvnyomda, Bp., 1914. 46.

ajánló egy következő levelében utaljon a korábban elküldött ajánló levélre, ezzel is hitelesítve az ajánlást, amit egyébként nyitott borítékban volt szokás átadni az ajánlottaknak, s ő vitte bemutatkozáskor magával a harmadik félhez. Az ajánló levélhez képest személytelenebb, de feltehetően éppen ezért gyakrabban alkalmazott ajánlólevél-formát képviseltek a különböző *bizonyítványok*, amelyeket főleg alkalmazottak kilépésekor állítottak ki, s egyfelől rögzíthette az alkalmazás időtartamát és tényét, másfelől viszont a mutatott munkamorárról is informálhatott.

Külön levelezési egységet képviseltek a megvalósult adásvétel esetében írandó levélfajták, nagyon sok típussal. Ezek egyik legfontosabb típusa maga az *áruszámla* volt, amit egyébként többnyire árjegyzék is kísért. A *számlalevél* szükséges alaki és tartalmi kellékeinek megléte (fejléc, a kiállítás helye, kelte, a kiállító neve, a vevő neve, az áruk tételes felsorolása árakkal és egyéb költségekkel együtt) a teljesített szállítással fellépő követelés behajtása szempontjából elemi érdeke volt minden cégnek. Más-más tartalommal kellett küldeni a számlalevelet, ha készfizetés vagy folyószámla-fizetés mellett vállalták a teljesítést, s megint mást kívánt, ha bizományi vásárlásról vagy váltóra történő vásárlásról volt szó. A terjedelmesebb levelezőkönyvek ezeken a pontokon részletesen kitértek a bizományi kereskedés és a vál-

2. kép. A Concordia Gőzmalom Rt. számlájának részlete 1883-ból

*Szám* Budapest.

CONCORDIA DAMPFMÜHL-ACTIEN-GESELLSCHAFT

1 kr.

ALLERHÖCHSTEN ERKENNUNG  
EHRER-DIPLOM  
Wiener-Weltausstellung  
1873

CONCORDIA GŐZMALOM RÉSZVÉNY-TÁRSASÁG

SZÁMLA

*Sz. A. Ballagi Hadai* *ür részére*

*Küldtünk Önnek, számlájára is vesszük*

SZÁM	ZSÁK	KILO	Fizetendő Budapesten.	ÁR	ÖSSZEG	ÖSSZESEN
4		10	<i>lép</i>		100	
7		40			576	
					7.56	

*Jelmon*

3

Forrás: BTM Kiscelli Múzeum, Nyomtatványtár (III. 56-72.18.5)

tóhasználat minden lényegi tudnivalójára is, hiszen nem lehet világos a különböző levéltípusok használata, amíg például a váltókiállítás vagy a váltókövetelés behajtásának különböző fázisaival nincs valaki tisztában. Ezért is fonódott szorosan össze a levelezéstan oktatása a kereskedelmi alapismeretekkel és a könyvelés tantárgyaival. Ugyanígy a számla teljesítésekor a vevőnek a fizetési formának megfelelő *fizetési értesítőlevelet* kellett küldenie üzletfelének. A fizetéshez kapcsolódó levélfajták voltak még a *nyugták, elismervények, térítvények* is, és itt tárgyalták a különböző fizetési kedvezmények, árengedmények (*rabat*) regisztrálását is. A banki ügyletekhez kapcsolódó levéltípusokat minden levelezőkönyvben külön tárgyalták, a postai utalványtól a folyószámla-fizetésig. Megint másik területét érintették az adásvételnek a megrendeléshez, a szállításhoz és a biztosításhoz kapcsolódó levelek.

Bonyolódott az adásvétel ügye, amikor akadozott vagy elmaradt az ígért fizetés. Ilyenkor kellett *intő levelet* fogalmazni megfelelő finomsággal, de egyben határozottsággal is: „Könyveim áttekintése alkalmával azt találok, hogy a f. hó 15-én lejárt K 360.– tételét még nem egyenlítette ki. Alkalmasint elkerülte figyelmemét. Kérem, hogy az összeget postafordultával juttassa hozzám és szolgálataimat a jövőre is felajánlva, vagyok kiváló tisztelettel X. Y.” Az ismételt felszólítás esetén a hangnem is keményedhetett, s a harmadik felszólító levél esetében már eljuthatott a hivatalos út emlegetéséig is: „F. é. június 25-én és július 15-én figyelmeztettem a már június 15-én lejárt K 360.– tételére. Miután sem pénzt nem küldött, de még válaszra sem érdemesített, az ügyet dr. Angyal Ede ügyvédemnek (Dohány u. 4. sz.) átadtam, akihez fordulhat a továbbiakra nézve. Igazán sajnálom, hogy e lépésre kényszerített. Tisztelettel X. Y.”<sup>33</sup> Rosszabb esetben innentől már a peres ügyek levéltípusai szerint folytatódott az üzleti kommunikáció.

A peres ügyek a *hivatali levelezés*en belül is külön egységet képviseltek, de annak legnagyobb részét a területileg illetékes cégbírósággal folytatandó levelezés tette ki, jellemzően beadványok, folyamodványok formájában. A cégek, vállalkozások regisztrálása már az 1840. évi XV. váltótörvény alapján elkezdődött, a váltóképesség szükséges kellékeként. 1840-ben még csak a váltóképességet kívánó közkereseti társaságokra és valamennyi részvénytársaságra terjedt ki (1840. évi XVIII. tc.), majd az 1875. évi XXXVII. törvénycikk alapján már valamennyi vállalkozásnak az alapadatait és az azokban történt változásokat folyamatosan jelenteni kellett a cégbíróság felé. Részvénytársaságok esetében a nyilvános számadási kötelezettség miatt minden évben be kellett küldeni a cégbíróságnak az éves jelentéseket, a mérleget és a közgyűlési jegyzőkönyvet is. Mindez folyamatos levelezést eredményezett a cég és a hivatal között akkor is, ha nem történt semmi adatváltozás.

Sok további izgalmas levélfajtát kell tárgyalás nélkül hagynunk,<sup>34</sup> de talán e rövid áttekintés is érzékeltette, hogy az információközvetítés, információátadás

33 *Tauber N. N.*: i. m. (23. jz.) 22–23. Egy másik levelezőkönyv is az intés három fokát hangsúlyozza: *Jónás J.–Schack B.*: i. m. (23. jz.) 168.

34 Levélfajtaként tartották számon és tanították például a szerződések formai és tartalmi kellékeit is, még akkor is, ha ezek összeállításakor rendszeresen vettek igénybe ügyvédi segítséget a cégek. Talán nem véletlen, hogy éppen egy házassági szerződés szerepelt mintaként az egyik levelezőkönyvben. *Herich K.*: i. m. (18. jz.) 52–66.

és információszerzés minden területére megvoltak a megfelelő levéltípusok, beleértve a direkt reklám többféle fokozatát is. A 19. század végére Magyarországon is megjelenő igazi nagyvállalatok pedig – ahol a feladatok és kompetenciák már vállalati hierarchiába rendeződtek – idővel kitermelték a vállalatban belüli kommunikáció formáit is, a vállalkozások közötti mellé. A levél a vállalkozások hétköznapjaiban egyszerre volt a kapcsolattartás és a reklám eszköze, és egyszerre lehetett üzleti és személyes jellegű is.

### Üzleti levelezés a gyakorlatban

A változatos levéltípusok és az akár egy ügyletben is szükséges többféle és többszöri levélváltás azt engedi sejteni, hogy a vállalkozások levelezése az irodai munka meghatározó részét tette ki. Hát még, ha hozzávesszük, hogy a már említett 1875. évi XXXVII. tc., a kereskedelmi törvény 30. §-a értelmében mind a küldött, mind a kapott leveleket a cégeknek tíz éven át kötelező volt megőrizni. A levelek kezelése külön munkafolyamatokra bomlott, bizonyos elemeiben a maihoz hasonlóan.

A beérkező levelekre ráírták, rábélyegezték a beérkezés napját. Miként az egyik levelezőkönyv említi, gondosabb helyeken az iratot hosszában összehajtva a külső lapra nemcsak az érkezés napját, de az elintézés napját és a kimenő válaszlevél azonosítóját is ráírták. A kimenő levelek rendszerezésére használták az úgynevezett *Copirbuchot* (másoló- vagy másolati könyvet), itt őrizték az elküldött levelek másolatát, amit *sajtógéppel* állítottak elő már az 1870-es években, feltehetően a könyomathoz közel álló technikával. Az 1914-es levelezőkönyv így összegzi a levelezés adminisztrálását: „A menő leveleket borítékba tétel előtt lemásolják, még pedig mai nap már nem kézírással, hanem erre szolgáló géppel. Épen a másolásra való tekintettel a kereskedői leveleket másolótentával kell írni és az írást sem porzóval behinteni, sem itatós papirossal felszárítani nem szabad, mert ilyen eljárás esetében nem kapnánk tiszta és olvasható másolatot. A másolás megtörténte meglátszik ugyan az íráson, de némely cégnél mégis az a szokás, hogy a lemásolt levél eredetijére a másolással megbízott tisztviselő ellenőrzés végett bélyegzővel egy M betűt (másolva, K, kopírozva) nyom. Gépírással a levelet egyszerre lehet megírni két vagy több példányban is. A leveleket egy erre szánt és folyó lapszámmal ellátott könyvbe (másolókönyvbe) vagy külön-külön lapokra másolják. Az eligazodást az első esetben a könyvhöz csatolt betűsoros mutató (index) könnyíti meg; a második esetben az egy-egy cégre vonatkozó összes jött és elment leveleket időrendben külön-külön mappába (dossier, olv. doszié, blok [!]) gyűjtik, a mappa felső lapjára ráírják a céget és helyet, valamint azt az időtartamot, amelyre a mappában levő levelek terjednek.”<sup>35</sup> Micsoda kincs lenne, ha előkerülne valahol egy ilyen Copirbuch...

Mindezek mellett is azonban a levelezés volt az irodai munka kisebb fele. A könyvelés tette ki az irodai feladatok 75–80%-át, a levelezésre 20–25% ma-

35 Herich K.: i. m. (18. jz.) 24. Az idézet helye: Jónás J.–Schack B.: i. m. (23. jz.) 89.

radt, bár könyvelés és levelezés sok esetben ténylegesen is összefonódott (például számlakiállítás, váltózás, bizományi elszámolás, fizetési felszólítások esetében), egyik a másik nélkül nem működött. Mivel a könyvelésé volt a munka dandárja, az irodai teendők racionalizálása, mechanizálása is nagyobb mértékben érintette ezt a területet, többféle gépi eszközt alkalmaztak. Számológépek, átírógépek, csekk-írógépek és különböző technikájú könyvelőgépek sora fejlődött ki a 20. századi gépesítés során a könyvelés segítésére. A levelezés mechanizálása, a már említett sajtógép mellett, leginkább az írógépek és a speciális címírógépek révén fejlődött. Az első, kis- és nagybetűk használatára is képes írógép az 1878-tól kapható Remington modell volt. A levelezés segédeszköz-kínálatát színesítették még a 20. századtól a sajtógépet felváltó sokszorosítógépek.<sup>36</sup>

A vállalati, vállalkozói levelezés gyakorlatának történetéhez tartozik annak hangsúlyozása, hogy a fehérgalléros női munkavállalás egyik legdinamikusabban bővülő területe az irodai munka, azon belül is a levelezés volt a 19. század végétől folyamatosan. A könyvelés tovább maradt férfi-territórium, mint a levelezés. A kereskedelmi szaktanfolyamok, majd kereskedelmi iskolák női tagozatainak megnyitása után nagyon hamar megjelentek a magántisztviselők éppen csak formálódó társadalmi csoportjában a nők, akik kezdetben még csak házasságkötésükig dolgoztak, a két világháború között viszont már „életvitelszerűen”.<sup>37</sup>

A levél (közönséges és ajánlott levél) kommunikációs formája mellett a 19. század második felében már alternatív közlési módok is megjelentek. A napjainkra lassan végképp feledésbe merülő sürgöny vagy távirat (*Telegramm, Depesche*) a 19. század közepétől létezett hazánkban a sürgős és rövid üzenetek küldésére. Mivel a táviratért fizetendő díj a szavak számától függött – az alapdíjjal kifizetett tíz szó felett szavanként emelkedett a költség –, igyekeztek minden módon rövidíteni, s ezzel spórolni a sürgönyözők. Nem kellett például kelteztést írni a sürgönyre, hiszen az üzenetet átadó postahivatal ügyis közölte a címmel a feladó állomás nevét, a feladás napját és óráját. A címzéshez sem a teljes postai címet használták, hanem a cégek távirat- vagy sürgöncímét. Ezt a speciális, egyszavas címet a vállalkozások maguk regisztráltatták adott éves díjszabás mellett a hozzájuk közel eső táviróhivatalban, s a sürgöncímet az alapadataik között fel is tüntették a levélpapírjukon, levélfejlécükben, hogy az üzletfeleik sürgöny küldésekor erre címezzék az üzenetet, ezzel is szavakat spórolva. A szokásos és gyakori rövidítések összegyűjtésére hamar megjelentek külön táviró-szótárak (*Kabelkodex*) is. (A feleknek érdemes volt megállapodniuk, melyiket fogják sürgönyváltáskor kölcsönösen használni.) A rövidítési törekvés ugyanakkor akár az üzenet csorbulását is eredményezhette, ezt kiküszöbölendő egy tanácsadókönyv szerint „feltétlenül szükséges, hogy a küldött és a kapott táviratok szövegét legközelebbi levelünkben szóról-szóra megismételjük; sőt ha az illető céghez közeli alkalommal nem kínál-

36 Az irodai adminisztráció kézikönyve – irodai gépek és segédeszközök. Szerk. Hegedüs Vilmos–Malcsiner Péter. Budapesti Hírlap Nyomdája, Bp., [1930.] 11–23., 107–149.

37 Bódy Zsombor: Egy társadalmi osztály születése. A magántisztviselők társadalomtörténete 1890–1938. L'Harmattan, Bp., 2003. (A múlt ösvényén) 93–106., 221–251.

koznék más írnivalónk, külön levelet írunk, amelyben csakis a távirat szövegét közöljük újból. Szükséges ez, mert a táviratok néha megcsonkítva vagy elferdítve érkeznek meg, és mert csak így erősíthetjük meg a telegramm tartalmát sajátkezű aláírásunkkal”.<sup>38</sup> A gyors üzenettovábbítás ára tehát az üzenet esetleges csorbulása mellett e kommunikációs forma csökkent hitelessége volt, a sürgönyből szükség-szerűen hiányzó sajátkezű aláírás miatt.

A táviratnál fiatalabb, de hamar közkedvelté váló kommunikációs forma lett a levelezőlap. Igaz, hogy csak rövid üzenet küldésére adott módot, azt is nyílt formában, tehát bizalmas közlésre alkalmatlan volt, ám jóval kedvezőbb volt a díj-szabása, mint a hagyományos levélé. A levelezőkönyv ugyanakkor a levelezőlap kapcsán külön felhívta a figyelmet, hogy „[a] külső alak már tárgyalt szabályait a levelezőlapon való írásnál is meg kell tartani; ezektől legfeljebb csak annyiban térhetünk el, hogy a címet a rendesnél kisebb betűkkel írjuk”.<sup>39</sup>

A legfiatalabb kommunikációs forma, a távbeszélő (*Telephon*) pedig már ki is lépett az írott formából, a hagyományos személyes szóbeliség és írásbeliség után új csatornát nyitva a személyközi információcserében. Magyarországon az első távbeszélő-állomás Budapesten nyílt meg a Lipótvárosban 1881-ben, egyelőre csak a városon belüli beszélgetést biztosítva. A levélhasználathoz is kötődik ugyanakkor bizonyos értelemben a telefon, mivel 1883-tól a táviratok feladása és fogadása már történhetett telefonon is. Mindez nem véletlen, hiszen a telefonhasználok első nagy csoportját egyértelműen az üzleti élet szereplői alkották, egyrészt mert igen drága volt, s ők voltak képesek megfizetni, másrészt mert itt különösen sokat számított a gyors információközlés és -szerzés.<sup>40</sup>

Zárásként szólni kell arról is, mit láthat a gazdaságtörténész a vállalkozások, vállalatok levéltári irataiban a fent bemutatott korabeli levelezésből. A legnagyobb valószínűséggel a hivatalos levelek lelhetők fel, főként a cégbíróság felé, esetenként pedig a bíróságok és a helyi önkormányzat irányában. Ezek fennmaradási esélyét növeli, hogy a céges iratok mellett a hivatalos szerv saját iratai között is megőrződhetnek. Ezek a levelek, bár a cégtörténet rekonstruálásában elévülhetetlen a szerepük, elég sematikus tartalmúak és stílusúak, így legfeljebb egy-egy rit-

38 Jónás J.–Schack B.: i. m. (23. jz.) 83. Egy szónak számított a legfeljebb hét szótagú szó, az e feletti szótagokat már új szónak vették. Szintén két szó volt a kötőjeles szó. Az aláhúzás külön szó díjának felszámítását vonta maga után. Számok esetében öt számjegy ért egy szót, de a számon belüli pont és vessző is számjegynek minősült. Herich K.: i. m. (18. jz.) 84. Külön létezett a sürgős sürgöny kategóriája is még magasabb díjszabás mellett. Trautmann H.–Kuntner R.: i. m. (5. jz.) 163.

39 Jónás J.–Schack B.: i. m. (23. jz.) 60.

40 Frisnyák Zsuzsa: A távközlés Budapest életében. In: Bécs – Budapest. Műszaki haladás és városfejlődés a 19. században. Szerk. Peter Csendes–Sipos András. Bécsi Városi és Tartományi Levéltár–BFL, Bp.–Bécs, 2005. 209–216. „Újabban Budapesten bizonyos alapidíjon felül minden beszélgetés után külön díj fizetendő. A más községekben (külföldiekben is) lakókkal való beszélgetés az interurban-hálózatot meg végbe. Ezekért a helyközi beszélgetésekért beszélgetésenként fizetendő a díj, amely nálunk mindig 3-3 percre szól. A sürgős (*das dringende Gespräch*) és a rendkívül sürgős (*das Blitzgespräch*) kapcsolásokért a rendes díj többszörösét kell fizetni.” Trautmann H.–Kuntner R.: i. m. (5. jz.) 164.

kán előforduló levél- vagy iratfajta kelthet feltűnést. Például amikor egy külföldön elhalálozott igazgatósági tag holttestének hazaszállításáról kapott igazolást a cég, hogy erre hivatkozva töröltethessék az illető igazgatósági tagságát és aláírási jogát a cégjegyzékből.<sup>41</sup>

A cégek „ügybarátaival” folytatott levelezése jelentős részben – főleg a 19. századra nézve – igen hiányos. Pedig a levelek alapján könnyen fel tudnánk mérni egy-egy vállalkozás ügyfélkörét, ügynöki hálózatát, az üzletfelekkel fenntartott kapcsolat intenzitását, az üzletkötések módját (például a felkínált kedvezmények alapján) stb.<sup>42</sup> Érthető ugyanakkor, hogy a feltehetően igen tetemes céges levelezésnek a már nem megőrzendő részét a vállalkozások egyszerűen leselejtezték a működésük során. A céges irategyüttesekben azért így is fennmaradhettek levelek, s egy véletlenül előbukkanó levél sok mindent megmagyarázhat.

A Pesti Hengermalom Rt. egyik 1906-os igazgatósági ülése kapcsán például fennmaradt egy sürgöny, amelyben Rajner Kálmán vezérigazgató azt írja, azért nem áll módjában a meghívás ellenére megjelenni az igazgatósági ülésen, mert személye „nem kívánatos” az elnök úr, Burchard-Bélaváry Konrád számára. A vállalaton belüli kommunikációból véletlenül fennmaradt tömör távirat tehát komoly személyközi konfliktusra világít rá. A cég irataiból rekonstruálható, hogy Rajner Kálmán 1906 után már nem volt a Hengermalom vezérigazgatója. A Burchard család családtörténeti forrásaiból pedig az is feltárható, hogy Rajner Kálmánnak Burchard-Bélaváry Konrád nemcsak az elnöke volt, hanem az apósa is egészen 1906-ig. A családi és a munkakapcsolat egyidejű felbomlása tehát más forrásokból is tudható, de a tényszerű adatokat ez a véletlenül ránk maradt sürgöny a személyes érzelmekkel színezi át: az elnök úr látni sem akarta többé a vezérigazgatóját, s egyben vejét.<sup>43</sup>

\*

A vállalkozások levelezése az üzleti működésük, a hétköznapjaik részleteinek feltárásában az egyik legfontosabb forrástípus, de egyben a legkevésbé rendelkezésünkre álló is. Bizton állítható, hogy a 19. század közepétől a levelezés és az írásbeliség jelentősége és volumene az üzletvitelben ugrásszerűen megnőtt. Erre utal a sokféle levélforma és a levéltípusok igen differenciált használata, amit a levelezéstan oktatása tükröz leginkább. Az üzleti életnek természetesen mindig része volt és ma-

41 Hirsch Ignác igazgatósági tag holttestének Pestre szállítása, 1874. augusztus. Budapest Főváros Levéltára VII.2e. Cégbírósi iratok Cg. 1427/2. Pesti Victória Gőzmalom Rt.

42 A levelezés hiányában mindennek megvilágítására más forrásokat kell bevonnunk, például csődpereket vagy megrendelőkönyveket. *Halmos Károly–Klement Judit: Értékek a romok között. A csődperekben ránk maradt iratfajtákról és értékükről.* Korall 14. (2013) 54. sz. (megjelenés alatt); *Szűts István Gergely: Visszacsatolt piacok? A Herendi Porcelángyár kereskedelmi kapcsolatai és fogyasztási szokások Észak-Erdélyben 1940–1944 között.* Korall 14. (2013) 51. sz. 186–209.

43 Rajner éppúgy irodai tisztviselőként kezdte pályáját és futott be vezérigazgatói, igazgatósági tagsági karriert, s közben vette el az „elnök úr” lányát, ahogy jó huszonöt-harminc évvel korábban Burchard-Bélaváry Konrád is tette. A történet részletei: *Klement Judit: Hazai vállalkozók a hőskorban. A budapesti gőzmalomipar vállalkozói a 19. század második felében.* ELTE Eötvös Kiadó, Bp., 2012. 212–238.



radt a személyes kommunikáció, aminek a század végével a telefon révén már egy újabb formája is használatba került, de a rutinszerű működésben a levelezés volt meghatározó,<sup>44</sup> amelyet a kapcsolatfelvétel, kapcsolattartás, üzletkötés, üzletszerzés, reklám, ügyvitel és cégen belüli kommunikáció céljára egyszerre alkalmaztak.

### KLEMENT JUDIT

#### LETTER-WRITING ENTERPRISES

##### THE LETTER AS A GENRE IN THE EVERYDAY ACTIVITY OF ENTERPRISES IN THE SECOND HALF OF THE 19<sup>TH</sup> CENTURY AND THE EARLY 20<sup>TH</sup> CENTURY

In the 19<sup>th</sup> and 20<sup>th</sup> centuries the letter was the dominant form of communication among the enterprises. It was used not only for the communication and exchange of news, but also as an early way of advertising, and with various techniques. The letter conquered various areas and assumed highly developed forms among the enterprises from as early as the middle of the 19<sup>th</sup> century. Some of its types are still known and used today while most people are not aware of their centuries old history. By studying the individual types of letters we gain an insight into the building and running of enterprises in the 19<sup>th</sup> and 20<sup>th</sup> centuries.

Yet an approach to this topic is hindered by the fact that no complete correspondences of great companies, let alone those of smaller enterprises, have survived, and it is thus impossible to reconstruct on the sole basis of business papers the forms of letter use in the 19<sup>th</sup> century; indeed, it is highly probable that the surviving archival sources would fail to permit a complete view even for first half of the 20<sup>th</sup> century. Nevertheless, we do possess for the study of this topic a special group of sources, namely the schoolbooks and manuals used for the teaching of business correspondence. In accordance with its contemporary importance, correspondence was taught as a separate subject in business education, and collections of samples were published not only for students but also for practicing businessmen. On their basis a more reliable picture can be drawn about correspondence among the enterprises in the 19<sup>th</sup> and 20<sup>th</sup> centuries, which was complemented from the late 19<sup>th</sup> century by the internal communication within the great companies, where the tasks and competences were already arranged into a business hierarchy.

In the everyday activities of enterprises the letter was simultaneously a means of maintaining connections and advertising, as well as business-like and personal. It can safely be stated that from the mid-19<sup>th</sup> century both the importance and the volume of correspondence and literacy increased sharply in the running of businesses. That it was so is proved by the great variety of letter forms and the differentiated use of the letter types. Although personal communication remained an important part of business life, in its routine workings correspondence became dominant. It was used for establishing and maintaining contacts, making and getting business, advertising, direction and in-company communication alike. In the first part of my study I examine the theory of business correspondence in the 19<sup>th</sup> and 20<sup>th</sup> centuries, also positioning the subject within the system of education, then proceed to the questions of the practice of correspondence, touching upon other forms of communication as well.

---

44 A különböző kommunikációs formák és csatornák különböző jellegű problémamegoldásra (*programming, planning, orientation*) alkalmasak: Alan W. Evans: Offices and Office Location. In: *Uő: Urban Economics. An Introduction*. Blackwell, Oxford–New York, 1989. 50–64.