
TANULMÁNYOK

SZELÉNYI IVÁN-GIL EYAL-ELEANOR TOWNSLEY

Posztkommunista menedzserizmus; a gazdasági intézményrendszer és a társadalmi szerkezet változásai*

AZ OSZTÁLYSZERKEZET ÁTALAKULÁSA

A reformszocializmus osztályszerkezete

A posztkommunista menedzserizmus kialakulása nem érhető meg pusztán az államszocializmus összeomlásával, illetve a posztkommunizmusra vélhetően oly jellemző diffúz tulajdonviszonyokkal. A jelenség értelmezéséhez hasznos, ha elemzésünkben figyelmet fordítunk az elmúlt évtizedek során a közép-európai térség társadalmi-nak osztályszerkezetét alakító hosszabb távú történeti folyamatokra, s különösképpen, ha igyekszünk megérteni, hogy miként és mikor válik állításunk szerint a „kulturális tőke” birtoklása a posztkommunista társadalmi tér oly meghatározó tényezőjévé.

Az elmúlt fél évszázad során a kelet-európai országokban élő emberek a társadalmi tér szokatlanul gyakori és hirtelen változásai között éltek. A társadalmi életben való navigáció szabályai, a társadalmi privilégiumokat, illetve hátrányokat, a sikert vagy kudarcot meghatározó kritériumok e történelmileg rövidnek nevezhető időszak alatt több alkalommal is gyökeresen átalakultak. A közép-európai történelem három korszakát – a klasszikus sztálini szocializmust, a reformszocializmust és a posztkommunizmust – leírhatjuk a társadalmi rétegződés törvényszerűségeiben végbement ilyen jellegű változásokkal is. E három korszakban más és más volt a társadalom osztály-

* A tanulmány második része. Az első részt előző számunkban közöltük. – Szerk.

szerkezete, mások¹⁰ voltak a társadalmi felemelkedést, illetve lesüllyedést meghatározó tényezők. A posztkommunizmus társadalmi „út-függő” módon épül az előző két korszak társadalmi szerkezetében lezajlott folyamatokra.

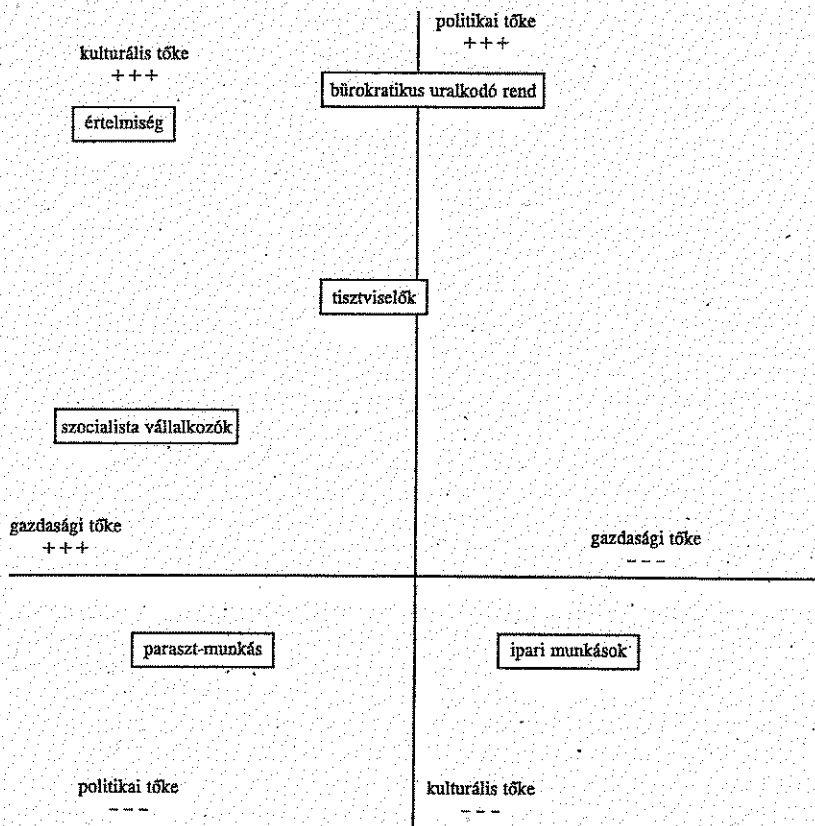
Vélhetően kevésbé vitatható az az előfeltevés, mely szerint az államszocializmus sztálini rendszerében a politikai tőke volt a hatalom és a kiváltságok legfőbb forrása. A politikai tőke a társadalmi tőke egyik intézményesült formája. Míg a kulturális tőke oklevél vagy egyetemi diploma formájában intézményesül, a társadalmi tőke intézményesülésének egyik lehetséges formája a kommunista pártban való tagság. (A társadalmi tőke általában kevésbé intézményesül, mint a gazdasági vagy a kulturális tőke, de azért adódnak intézményesülésének más formái is, amilyen például nem szocialista társadalmakban az önkéntes szervezetekben, mondjuk a Rotary Clubban való tagság stb.) Az államszocializmus sztálini korszakának talán legsajátosabb jellegzetessége, hogy a párttagság mintegy belépőjegy volt ahhoz, hogy valaki valóságos hatalmat biztosító hivatalt tölthessen be. A társadalmi hierarchia csúcsára többnyire csak azok tudtak feljutni, akik beléptek a pártba s ismételten bebizonyították a politikai vezetők iránti lojalitásukat is. Az államszocializmus már a sztálinista korszakában egyben „diplomafetisiszta” társadalom is volt. Mivel a politikai tőkének legalábbis egyik jellemzője, a lojalitás nehezen mérhető jelenség, ezért a hivatali előrelépésben és a társadalmi privilegiumok megszerzésében fontos szerephez jutott az iskolázottságot tanúsító diploma, bár az iskolai végzettség a párttagsághoz képest másodlagos, kiegészítő jelentőségű volt. A politikai lojalitásuk alapján vezető pozícióba előléptetett munkás származású káderektől többnyire elvárták, hogy idővel megszerezzék a megfelelő iskolai végzettséget tanúsító diplomát. Az a tény, hogy a szükséges diplomát gyorsalpaló tanfolyamokon, illetve pusztán ideológiai képzést nyújtó intézményekben is meg lehetett szerezni, maga is jelzi, hogy az iskolázottság a politikai tőkefelhalmozás rendszerének alárendelt, „másodlagos” szerepet töltött be. Bár diploma nélkül nehezen lehetett tartósan magas beosztásban maradni, önmagában a diploma általában nem volt elégséges ahhoz, hogy valaki valóságos döntéshozatali pozícióba jusson. A diploma a fontosabb döntéshozatali pozícióba kerülésnek többnyire szükséges – bár nem elégséges – feltétele volt. Ha egy orvos kórházigazgató vagy akár csak osztályvezető kívánt lenni, akkor már legtöbbször be kellett lépnie a pártba – ezzel tudta csak bizonyítani, hogy valóban lojális a rendszerhez, illetve a főnökökhöz. A sztálinizmus tehát olyan rendszer volt, melyben a legfőbb hatalom a politikai tőke birtoklásából származott. Az értelmiség csupán a reformszocializmusban vált igazán privilegizált réteggé, vagyis az államszocializmusnak abban a kései korszakában, amikor pusztán értelmiségi szaktudással kulcspozíciókba lehetett már jutni (bár mindaddig, amíg az államszocializmus tartott, ez inkább a kivételt erősítő szabály maradt: a vezető beosztásba kerüléshez Magyarországon még a nyolcvanas években is jól jött a párttagság).

Mondhatnánk azt is, hogy a reformkommunizmus korszakában a kulturális tőke – ha nem is a „királyi út” a hatalomhoz – már járható „kerülőút”. ⁴⁶

Az 1. ábra a reformkommunizmus társadalmi terének modellszerűen leegyszerűsített képét mutatja be. Az ábra célja annak érzékelte-tése, hogy milyen messzemenő változások mentek végbe a reform útjára lépő államszocialista országokban (vagyis Magyarországon és Lengyelországban az 1960-as évek közepe után, Csehszlovákiában közvetlenül 1968 előtt, Kínában pedig 1977 után). A sztálinista hatalom összeomlása után az államszocializmus uralkodó rendje¹², a karizmatikus vezető halála után keletkezett legitimációs válságból a ki-utat keresve, kétféle kompromisszumot kötött. (E kettős kompromisszumról először Magyarországon Kemény István írt, már egy jó negyedszázaddal ezelőtt.) Az első kompromisszum megnyitotta az utat az értelmiség előtt, hogy párttagság nélkül is vezető pozícióba

1. ábra

Társadalmi terek a reformszocializmusban



juthasson. Ennek eredményeként megnőtt az iskolai végzettség és általában a tudomány jelentősége. Az uralkodó rend kísérletet tett arra, hogy a szakértelmiség ilyen kooptációjával hihetővé tegye azt a legitímációjához szükséges állítást, hogy döntéseiben a „tudomány” vagy konkrétabban a „tudományos szocializmus” vezérli. Az uralkodó rend azonban nemcsak az értelmiséggel, hanem a munkássággal és a nagy létszámú paraszt-munkássággal is kompromisszumot kívánt kötni: számukra gazdasági lehetőségeket biztosított a magángazdálkodásra vonatkozó szabályok korábbinál rugalmasabb értelmezésével. A munkások és a parasztok a „második gazdaságot”, kisvállalkozói tevékenységüket arra használhatták fel, hogy számottevően javítsanak életszínvonalukon. A „piaci szocializmus” így kialakuló rendszere a „paternalista legitímáción” alapult. A munkásság és a paraszt-munkások széles tömegei számára viszonylagos anyagi jólétet és nagyfokú létbiztonságot biztosított, egyben megnyitva az utat kispolgárosodásuk előtt.

A reformszocializmusban tehát a politikai tőke megőrizte ugyan elsődleges fontosságát, ám mellette a kulturális és a gazdasági tőke is növekvő szerepet kezdett játszani a társadalom struktúrálódásában. A kulturális tőkéből az értelmiség, a „tudományos szocializmus” elveinek hangsúlyozásából a politikai nómenklatúra élvezett előnyöket, a gazdasági tőke és a paternalista legitímáció pedig inkább a munkás- és paraszt-munkás tömegeknek biztosított életlehetőségeket. E folyamatok eredményeként csökkent az értelmiség és a nómenklatúra közötti távolság. Ugyanakkor megjelent egy új társadalmi aktor a színpadon, a „szocialista vállalkozók” osztálya, amely felismerte, hogy nemcsak a hivatali ranglétrán történő emelkedéssel lehet a társadalomban boldogulni, hanem a helyi jellegű piacok nyújtotta jövedelmi lehetőségek kiaknázásával is (Szelényi 1988).

Az értelmiség útja az osztályhatalomhoz című, 1974-ben írt könyvünkben azt a feltevést fontolgattuk, mely szerint elképzelhető a szocializmusban az értelmiség és a bürokratikus rend „összeolvadása”. Azt gondoltuk, hogy ez az összeolvadás a bürokratikus rend centralista éthoszának és a technokraták „teleokratikus” törekvéseinek rokonságán alapulhatna. A szocialista uralkodó rend helyét az „összeolvadás” következtében létrejövő „új osztály” venné át, mely a szocialista gazdaságirányítás korábbi voluntarizmusát „tudományosan” megalapozott gazdaságpolitikával ígérte felcserélni, a sztálinista kommunista diktatúrát pedig „emberarcú szocializmussá” remélte változtatni (Konrád–Szelényi 1978). Ebben a korszakban – a hatvanas évek eleje-közepe táján – úgy tűnt, a sztálinista bürokrácia belátta, csak akkor őrizheti meg a hatalmát, ha megosztja az értelmiséggel, elsősorban a technokratákkal. A technokraták, úgy tűnt, érdeklődéssel fogadták a bürokrácia nyitását, készen álltak, hogy a nómenklatúra megossza velük a hatalmat, megvalósíthatónak és intellektuálisan izgalmas kihívásnak tekintették az államszocialista redisztributív gazdaság racionalizálásának a feladatát. Retrospektíven és önkritikusan ma úgy véljük, az értelmiség és a bürokrácia „összeolvadásának”

prognózisa még ha nem is volt teljesen megalapozatlan, túlbecsülte a bürokrácia igazi kompromisszumkészségét. A hatalmi elit már ebben a korszakban is számos különböző, eltérő tőketípusokkal és világnézettel rendelkező, sőt olykor egymással is harcban álló frakcióból állt, s a különbségeik túl nagyok voltak ahhoz, hogy e különböző frakciók egységes osztályként tudjanak fellépni. Bár a technokrácia számos tagja a bürokráciával történő hatalommegosztást kívánatosnak, sőt lehetségesnek is tartotta, ez azonban a bürokrácia makacs ellenállásán megbukott (Szelényi 1986-1987). Az értelmiségnek be kellett érnie néhány magasabb hivatali pozícióval, s valahányszor kíséreltet tett arra, hogy a politikai hatalomban is részesüljön, a bürokrácia ellentámadásba lendült, s megtorolta az értelmiség „hataloméhségét”. (Példa erre Csehszlovákia 1968 után, vagy Gierек Lengyelországa.) Az értelmiséggel így kollíziós pályára lépett, s ezért a legitimációs deficittel küszködő bürokratikus rend gazdasági reformokkal, a magángazdálkodást korlátozó szabályok enyhítésével és a szocialista „fogyasztói társadalom” megteremtésével próbálta pacifikálni a tömegeket. Míg az értelmiségnek legalábbis ideiglenesen le kellett mondania az „osztályhatalomról”, bele kellett nyugodnia abba, hogy a bürokratikus rend megőrzi a politikai hatalom monopóliumát, a „szocialista vállalkozók” szívósan araszoltak előre a „kispolgárosodás” útján. A reformok ugyan folytatódtak, de a redisztribúció racionalizálásának nagy eszméjéből kevés valósult meg. Sok szó esett ár-reformról, decentralizációról, öngazgatásról, s mindebből nem sok lett. A sikeres reform olyasmi volt, amit mintha senki nem tervezett, de még csak nem is szándékolt volna: kialakult a második gazdaság, a törpe termelők új magánszektora.¹³

Az 1. ábrán azt igyekszünk bemutatni, hogy a reformszocializmusban úgynevezett „duális társadalomszerkezet” alakult ki. Bár a politikai tőke kismérvű háttérbe szorulásával párhuzamosan felértékelődött a kulturális tőke, az értelmiség és a bürokratikus rend csak közeledett egymáshoz, de nem olvadt össze. A hatalomhoz jutást és a legitimációt egymásnak ellentmondó elvek határozták meg, s az uralkodó osztály két frakciójának küzdelmei már-már a politikai stabilitást fenyegették. Ebben az új berendezkedésben az egyén már nemcsak a „szocialista rendi társadalom” hierarchiájában felkapaszkodva juthatott előre; a társadalmi felemelkedés lehetősége megnyílt a gazdasági tőke birtokosai, elsősorban a paraszt-munkások és a munkásosztály egyes rétegei előtt is.

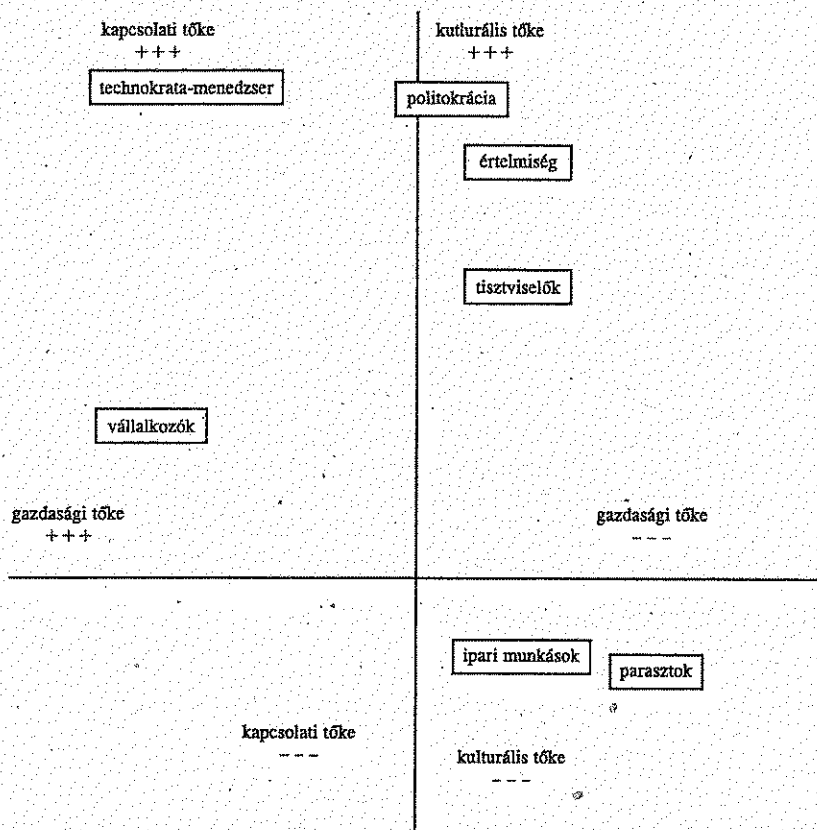
A posztkommunista társadalom osztályszerkezete

A 2. ábra az 1989 utáni társadalmi változásokat mutatja be. Azzal érvelünk, hogy a posztkommunista társadalmi rendszerben a hatalom és a kiváltság legfőbb forrásává a kulturális tőke vált, a posztkommunista hatalmi elit kiváltságainak az alapja kulturális és kapcsolati tőke birtoklása. Az 1989-es változások egyik legfontosabb követke-

ménye a politikai tőke deinstitutionalizálása volt. Ahogy a kommunista pártok elvesztették politikai hatalmukat, egykori tagjaik számára a korábbi párttagság inkább hátránnyá vált. Zajlik azonban a korábbi párttagságban intézményesült politikai tőke konvertálása (s egyben deinstitutionalizálása) „kapcsolati” tőkévé. A kommunista pártok egykori tagjai régi pártösszeköttetéseiket felhasználva tudnak hatékonyan működni a gazdaságban, de még a politika és a kultúra terén is fontosak az ilyen jellegű személyes kapcsolati hálók. Az 1989-es változások másik messze ható következménye az volt, hogy megnőtt a gazdasági tőke jelentősége, és egyre nagyobb szerepet játszik a társadalmi terek struktúrájában. Ennek ellenére úgy képzeljük, hogy mind ez ideig, vagyis 1996 nyaráig a gazdasági tőke a kulturális tőkéhez képest csak másodlagos, kiegészítő jelentőségű.

2. ábra

Társadalmi terek a posztkommunizmusban



E tanulmány legmerészebb s feltehetőleg leginkább vitatható megállapítása az, hogy a posztkommunista társadalmi rendszerben új hatalmi elit jött létre, mely elsősorban a kulturális tőke birtoklásából meríti hatalmát. Mind ez ideig sem a korábbi nőmenklatúrából, sem az új kisvállalkozókból nem alakult ki tulajdonos nagypolgári osztály. A hatalmi elitnek domináns frakcióját a reformkommunizmus legsikeresebb rétege, a technokrácia alkotja, s ehhez kapcsolódik szorosan az új politokrácia.

Az új „hatalmi elit alávetett frakcióját” a humán értelmiség alkotja. A humán értelmiség, mely a kommunista rendszerben némiképp a margóra szorult, az „ellenzékiesség” útjára lépve nagymértékben hozzájárult a régi rezsim legitimációjának gyengítéséhez. Az 1989-ben hatalomra került ellenzéki értelmiségiekből alakult ki a korai posztkommunista rendszer első politokráciája, bár a második-harmadik szabad választásokon ismét előretörnek a politika területén is a kései államszocializmus technokratái és menedzserei. A politikai hatalomból kiszorulófélben levő humán értelmiség azonban továbbra is kulcsszerepet játszik a technokrata tudás hatalmi igényének legitimációjában.¹⁴

Az új hatalmi elit legnagyobb hatalommal rendelkező frakciója mégis a technokrata és menedzser elit. A menedzserek nemcsak egyszerűen a kulturális tőke birtokosai, az ő fegyverük a posztkommunista társadalom kulturális tőkéjének legértékesebb eleme: a *monetarizmus* ideológiája. A menedzser elit ráadásul több lábon áll, mint a technokraták vagy a humán értelmiségiek. Politikai pozíciója mellett számottevő gazdasági vagyonnal is rendelkezik, bár hatalmának nem ez a legfőbb forrása.

Az új hatalmi eliten belül a menedzser elit rendelkezik a legtöbb társadalmi-kapcsolati tőkével. A menedzser elit kiváltképp eredményes volt abban, hogy korábbi politikai tőkéjét társadalmi tőkére váltsa át, azaz olyan személyes kapcsolatrendszert alakítson ki, mely nélkül a posztkommunista társadalomban aligha lehet boldogulni.¹⁵ A menedzserek, akik egyszerre rendelkeznek kulturális, kapcsolati és gazdasági tőkével, olyan otthonosan mozognak a posztkommunista társadalom viszonyai közt, mint hal a vízben. A humán értelmiségiek, bár számottevő befolyással rendelkeznek a társadalmi-gazdasági változások irányának befolyásolásában, gyakran – vagy talán többnyire – bizonytalanul, kényelmetlenül érzik magukat politikusi, de akár ideológusi szerepükben is. Időnként azon törik a fejüket, hogyan meneküljenek ki a politikából vagy ideológiából, arról ábrándoznak, hogy visszatérnek eredeti foglalkozásukhoz, és egyetemi tanárként, íróként vagy tudományos kutatóként keresik a kenyerüket.

Szalai Erzsébet volt az első társadalomkutató, aki a kései reformszocializmus társadalmi-politikai dinamikáját az uralkodó elit frakciói közötti harcként írta le. Ebben a küzdelemben az általa „rég elitnek” és „új elitnek” nevezett társadalmi csoportok álltak szemben egymással, az előbbi a bürokratikus uralkodó rendet, az utóbbi pedig a menedzsereket és technokratákat foglalja magában (Szalai 1992).¹⁶

Szalai szerint azonban az új elitnek túl későn sikerült győzelmet aratnia a régi fölött (Magyarországon 1989 februárja körül), s így a győzelem meglehetősen tiszavirág életűnek bizonyult. Nem sokkal azután, hogy átvették a hatalmat, az 1989-es év eseményei már ki is szorították a politikai hatalomból a kései Kádár-korszak technokratáit, de még a gazdasági életben is veszítettek pozíciókat a korábbi „szocialista menedzserek”: a politikában a korábbi disszidens értelmiségiek léptek a helyükre, akik megpróbálták helyzetbe hozni saját klienseiket a gazdaságban is.

Az elmúlt két-három év tapasztalatai, főként Magyarországon és Lengyelországban, azt látszanak bizonyítani, hogy az új politokráciának nem sikerült tartós győzelmet aratnia a menedzserek fölött. Bár tett kísérletet arra, hogy háttérbe szorítsa a menedzser elitet s helyébe saját klienseit ültesse, e lépésével maga ellen fordította saját választótáborát. Az új politokrácia – legyen akár baloldali liberális, akár jobboldali, hazafias keresztény orientációjú – és a menedzser elit közötti viszony sosem volt mentes a kölcsönös gyanakvásoktól. Ez annál is érthetőbb, hiszen az 1990 körül hatalomra került politikai elit a humán értelmiségiek, zömmel a hajdani ellenzék és a kommunistaellenes másként gondolkodók köréből került ki, akik nem feledték, hogy a menedzserek néhány évvel ezelőtt még kommunista állami tisztviselők, jobbik esetben a kommunista rezsim „társutasai” vagy kollaboránsai voltak. A politokráciának azonban, ha nem akarta elveszíteni politikai hatalmát, előbb-utóbb meg kellett tanulnia, hogyan békéljen meg, kisebb-nagyobb kompromisszumok árán, ezzel a réteggel. A magyar jobboldali hazafias keresztény kormány, mely jelentős erőfeszítést tett arra, hogy elmozdítsa helyéből a korábbi gazdasági elitet és saját klienseit helyezze gazdasági vezető pozíciókba, 1994-ben megalázó választási vereséget szenvedett. A választópolgárok hozzá nem értőnek és arrogánsnak ítélték a kormányzatot, s jobbnak látták, ha a korábbi kommunista „szakértőket” ültetik vissza a hatalomba.¹⁷ A cseh Polgári Fórum is két pártra szakadt, az egyiket technokraták (főleg közgazdászok) vezetik, a másik élén viszont a Havelhez közel álló humán értelmiségiek állnak. A választásokon a technokraták pártja vitathatatlan fölényre tett szert, lesöpörve a humán értelmiségieket Havel, Kundera, Simecka és Hrabal hazájának választói térképéről!

A menedzser elit uralmának megszilárdításához és legitimálásához azonban még nem elegendő, hogy jó viszonyt alakított ki a politokráciával. További szövetségesekre is szüksége van. Az új hatalmi elit csak akkor képes megszilárdítani uralmát, ha megnyeri magának a hatalmi elit alávetett frakcióját, vagyis a humán értelmiséget: az egyetemi oktatókat, társadalomtudósokat, művészeket s mindenekelőtt a tömegkommunikáció vezéregyéniségeit.

A humán értelmiségiek beilleszkedése az új hatalmi szerkezetbe különböző módokon történik. Akadtak olyanok is, akik döntéshozatali hatalmat biztosító hivatalt vállaltak, de a humán értelmiség kooptálásának legfőbb eszköze mégiscsak az alapítványok rendszere: a

humán értelmiség elitje szerves része az „alapítványokráciának”.¹⁸ Az alapítványok, melyek csupán néhány éve játszanak kiemelkedő szerepet Kelet-Európa politikai és főként kultúrpolitikai életében, „viszonylagos autonómiát” biztosítanak a hatalmi elit alávetett frakciójának, mintegy legitimációs szolgálatainak fizetségeként. Az alapítványok gomba módra szaporodtak az államszocializmus összeomlása után. A redistributív gazdasági rendszer összeomlásakor ugyanis az állami költségvetésből korábban oktatási, tudományos és kulturális célokra költött közpénzeket olyan alapítványokba mentették, melyeket így módon nem érintenek a költségvetési megszorítások. Ezek az alapok a humán értelmiségiek közvetlen irányítása alatt állnak. Mondhatnánk talán azt is, hogy az új hatalmi elit „vizet prédikál és bort iszik”: míg domináns frakciója szóban a pénzügyi megszorítások politikáját hirdeti, addig alávetett frakciója, az előbbi tudtával és engedelmével, továbbra is élvezi az alapítványokba kimentett pénzügyi forrásokat, amelyekkel meglehetősen „puha költségvetési korlátok” között gazdálkodik. A politikus-filozófus Tamás Gáspár Miklós szellemesen írja valahol: míg Nyugaton az alapítványok rendeltetése az, hogy *nagylelkű magánosok vagyonaikat közcélokra használják fel*, addig a posztkommunizmusban egyes *önző egyének* éppen az alapítványok létrehozásával használják *magáncélokra a közvagyon*t. Ám hiba lenne túlhangsúlyoznunk a „korrupció” szerepét az alapítványok működésében. Bár nem nehéz példát találni arra, hogy egy alapítvány kuratóriuma túlzottnak nevezhető anyagi javakkal jutalmazza meg önmagát vagy klienseit, az efféle jelenségek inkább csak melléktermékei az alapítványok működésének. Az alapítványok létrehozásának és tevékenységének valódi tétje a *kulturális termelés feletti hatalom* megőrzése vagy megszerzése. A posztkommunista kultúrát egyfajta „*alapítványokrácia*” uralja. Az alapítványok élén a humán értelmiség elitje áll. Nyugaton az alapítványi kuratóriumok tagjai elsősorban üzletemberekből, közéleti személyiségekből kerülnek ki, a művészek és értelmiségiek főként tanácsadói minőségben működnek, közülük kevesen rendelkeznek döntéshozatali hatalommal. A posztkommunista alapítványokat viszont egyetemi tanárok, regényírók és filmrendezők vezetik. A kultúrára szánt összegek felett az igazgatósági tagságok összefonódása (interlocking directorates) révén kialakult hatalmi hálózat rendelkezik, ám ennek kulcsfigurái nem üzletemberek és vagyonos polgárok, hanem neves értelmiségiek. A társadalomszerkezet csúcán így jön létre a hatalmi elit egyes frakciói közötti kompromisszum: a technokratákból álló domináns frakció „élcsapata”, más szóval a pénzügyi szakemberek, az adórendszer kiskapuin át – melyet szaktudásuk révén egyedül ők ismernek – juttatják pénzhez az alávetett frakció „élcsapatát”, a média vezető személyiségeit. A domináns frakció így tudja biztosítani a humán értelmiség lojalitását. Nem egyszerűen arról van szó azonban, hogy a technokrata és menedzser elit „megvásárolja” a véleményformáló értelmiséget. A humán értelmiség alapítványait igazgatva számottevő autonómiával és hatalommal rendelkezik, s ez fontosabb is a szá-

mára, mint a nagy, túl lukratív anyagi előnyök, melyekhez az alapítványokon keresztül juthat. A legfontosabb viszont, hogy a rendszer ilyen működése érdekeltté teszi a humán értelmiséget a hatalmi elit uralmának fenntartásában, következésképp maga is hirdetni kezdi a menedzserhatalmat jelképező monetarista ideológiát.

A humán értelmiség kooptációja a hatalom által mind ez idáig sikeresnek bizonyult. A posztkommunista társadalmakban ennek következményeként az értelmiségi gondolkodás hajlamos „egydimenziós”-sá válni. Marcuse leírása az „egydimenziós” emberről jobban jellemzi a posztkommunizmus értelmiségét, mint a fejlett tőkés országok gondolkodóit, akikről ő az elméletét megalkotta „Az egydimenziós ember” című szellemes könyvében. A monetarizmus egyeduralkodó megingathatatlan, és árnyékában elsorvad a kelet-európai értelmiség kritikai gondolkodása. A posztkommunista gondolkodás a pozitívizmus szélső esete: csak az nyilváníthat véleményt, aki „megoldást” tud adni; az értelmiségi, technokrata és menedzser elit által választott politikáknak semmiféle alternatívája nincs, a társadalmi és gazdasági folyamatokat a természethez hasonló vastörvények szabályozzák, amit csak „populisták” vagy „demagógok” vonnak kétségbe.

A 2. ábrán a posztkommunista társadalom kevésbé privilegizált osztályainak helyzetét elemezve arra a következtetésre jutunk, hogy Kelet-Európában a kapitalizmusnak több vonatkozásban sajátos alfaja van kialakulóban. A menedzser-kapitalizmusban a vagyon nem elég ahhoz, hogy valaki a társadalmi hierarchia csúcsára jusson. Bár kialakulóban van a tulajdonos polgárság, tagjai a társadalmi tér középmezőjén helyezkednek el. Nagypolgárság helyett ezekben az országokban mind ez ideig tulajdonos középosztály, egyfajta új kispolgárság jött létre.

Eric Hanley egy még publikálatlan dolgozatában éles szemre valló megfigyelést közöl, nevezetesen, hogy a posztkommunista gazdasági átalakulás és „privatizáció” során nem egy, hanem inkább két különböző társadalmi osztály szerveződik: az egyik nagyvállalati vezetők-ből áll, akik még mindig ipari nagyüzemeket irányítanak, függetlenül attól, hogy a céget privatizálták-e vagy sem; a másik pedig a kisvállalkozók, kiskereskedők köréből kerül ki.¹⁹ E két osztály kialakulását eltérő szociológiai törvények szabályozzák. Hanley statisztikai adatok elemzésével kimutatta, hogy a nagyvállalkozói világ kulcsfigurái általában már az államszocializmus idején is vezető állásokat foglaltak el a gazdaságban. Ezek az emberek rendszerint felsőfokú végzettséggel rendelkeznek, korábban párttagok voltak, és nagy részük munkás- vagy parasztcsaládból származó, elsőgenerációs műszaki értelmiségi. A kisvállalkozók köréből csak kevesen tudják felküzdeni magukat a nagyvállalkozók közé, akik rendkívül zárt társadalmi réteget alkotnak. Még az olyan országokban is, mint Magyarország vagy Lengyelország, ahol pedig már 1989 előtt is tért hódított a magángazdálkodás, az 1993-ban pozícióban lévő nagyvállalati vezetőknek kevesebb, mint 5 százaléka volt már az államszocializmusban is magánvállalkozó.

Másfelől az egykori párttagokból meglehetősen ritkán válik kisvállalkozó. A kisvállalkozó általában akkor számíthat sikerre, ha már 1989 előtt tapasztalatokat szerzett a „második gazdaságban”. Az egykori párttagság – legalábbis Magyarországon – negatívan befolyásolja a kisvállalkozóvá válás esélyeit. Gyakori viszont, hogy a magángazdálkodók olyan családokból kerülnek ki, melyek már a kommunista korszak előtt is valamilyen üzleti tevékenységet folytattak. Nagyobb valószínűséggel válik tehát vállalkozóvá az, akinek az apja vagy a nagyapja már a kommunista hatalomátvétel előtt is valamilyen kis bolttal vagy üzemmel rendelkezett. Hanley arra is rámutat, hogy a kisvállalkozások valóban nagyon kicsik, és rendszerint nem válnak jelentősebb tőkefelhalmozás forrásává. Csehországban, Magyarországon és Lengyelországban 1993-ban a felnőtt lakosságnak alig több mint 10 százaléka volt magánvállalkozó. Ezeknek mintegy a fele alkalmazott munkásokat, meglehetősen szerény számban (átlagosan 2–4 főt). Azok, akik a vállalatok számából próbálnak következtetni a vállalkozói osztály nagyságára, félrevezetik magukat: a vállalkozások nagyobb része nem működő szervezet. Jelentős részük csak annak érdekében alakult, hogy adókedvezményekhez juttassa a „vállalatok” tulajdonosait, sok a megbukott, „alvó” vállalat is.

A kisvállalkozások a posztkommunista átalakulás során jelentős mértékben differenciálódnak. A reformszocializmusban még a legkisebb, részmunkaidőben végzett magánvállalkozás is tisztes jövedelmet biztosított.²⁰ A posztkommunista korszakban viszont a kisvállalkozásoknak komoly versenytársaik vannak: a „privatizált”, s főként a külföldi tulajdonban lévő vállalatokban. Csak akkor van esélyük a sikerre vagy akár csak a fennmaradásra is, ha megtanulják a valódi piaci magatartás szabályait. Sok vállalkozónak, aki a reformszocializmus idején jól boldogult, ma komoly nehézségei vannak. Ez a mezőgazdaságban a legnyilvánvalóbb, ahol a piaci feltételeket immár nem a hiány, hanem a krónikus túltermelés jellemzi. A túltermeléssel küszködő gazdaságban csak a nagy és hatékony mezőgazdasági vállalkozásoknak van esélyük a túlélésre, a kis magánparcellákon folytatott termelés nem kifizetődő. A paraszt-munkások és a parasztok ezért csúsztak le az 1. ábra középmézejéből az 2. ábra aljára. Az 1970-es és 1980-as évek konjunktúrájának elmúltával, a posztkommunista korszakban a paraszt-munkások a társadalmi hierarchia aljára kerülnek. Magyarországon és kisebb mértékben Lengyelországban azt látjuk, hogy a kisvállalkozók egy része nagyon szerény jövedelemre tesz szert. Az apró családi üzemek a posztkommunista menedzserizmus viszonyai között gyakran csak túlélési stratégiát jelentenek. Vannak, akik a munkanélküliség elől menekülnek a magángazdaságba, ellentétben a reformszocializmus korszakával, amikor a redistributív szektorban elért alacsony jövedelmüket tudták a második gazdasággal kiegészíteni, vagyis mindenki, aki magángazdaságilag foglalkozott, csak jól járhatott.

Az 1. és a 2. ábra összehasonlításából azt a legfőbb következtetést tudjuk levonni, hogy a rendszerváltás nagy „nyertesei” a menedzsze-

rek és a technokraták, akik a kommunista uralkodó rend alávetett frakciójából az új hatalmi elit domináns frakciójává küzdöttek fel magukat. A rendszerváltás különbözőképpen érintette a vállalkozókat. Egy részük éppenséggel a „vesztesek” közé sorolandó, s azoknak is, akik talpon maradtak, csupán a társadalmi hierarchia középmezőnyébe sikerült feljutniuk.

Az 1970-es évek elején azt a hipotézist fogalmaztuk meg, hogy az értelmiség az osztályhatalom felé vezető úton halad. Az 1980-as években módosítottuk ezt a feltevést: akkor úgy láttuk, hogy az értelmiséget legyőzte a bürokratikus rend. Ezzel egyidejűleg azonban – meg lehetőségen váratlanul – színre lépett a szocialista vállalkozók új osztálya, mely azokban az években a piaci reformok fő haszonélvezője volt. Most, a kommunizmus összeomlásával a társadalmi változás iránya ismét módosulni látszik. 1989 változást hozott e két csoport egymáshoz viszonyított helyzetében. A hajdani szocialista vállalkozók a rendszerváltás után egyre nehezebben boldogulnak; csak kis részük volt képes kamatoztatni a reformszocializmusban felhalmozott tőkéjét és élni a nagyobb piac adta lehetőségekkel. Az igazi nyertesek tehát nem a szocialista kisvállalkozók, hanem a szocialista nagyvállalatok egykori vezetői.

ELŐFELTEVÉSEINKET ALÁTÁMASZTÓ EMPIRIKUS ADATOK

Tanulmányunk számos elméleti megfontolásból levezetett, mondhatnánk, spekulatív előfeltevést tartalmaz. Célunk az volt, hogy előfeltevéseinkkel gondolkodásra készítsük olvasóinkat a kommunizmus összeomlása után kialakuló kelet-európai társadalmak jellemzőit illetően. Egyelőre nincsenek a kezünkben olyan bizonyítékok – a részletes statisztikai adatokról nem is beszélve –, melyek hipotéziseinket „igazolnák”. Hipotéziseinkkel nem az volt a célunk, hogy válaszokat adjunk. Pusztán arra törekedtünk, hogy jó kérdéseket próbáljunk feltenni, *remélve, hogy így befolyásolni tudjuk a jövőbeni kutatások irányát*. Az alábbiakban mégis bemutatunk néhány, előfeltevéseinkkel legalábbis konzisztensnek tűnő adatot. Adataink remélhetőleg meggyőzik olvasóinkat arról, hogy csakugyan jó kérdéseket tettünk fel, és a posztkommunista menedzserizmusról szóló állításaink legalábbis megfontolásra érdemesek.

Adatok

Tanulmányunkban annak a felmérésnek az eredményeire támaszkodunk, melyet Szelényi Iván és Donald Treiman végzett *Társadalmi rétegződés Kelet-Európában, 1989 után* címmel. E vizsgálat keretében hat kelet-európai országban (Oroszország, Lengyelország, Csehország, Magyarország, Szlovákia és Bulgária) készítettünk interjúkat különböző népességmintákból kiválasztott interjúalanyokkal.

Személyes interjúk során élettörténetükről faggattuk a mintánkba került egyéneket. A megkérdezettek száma és köre a következőképpen alakult: *a)* mindegyik országban körülbelül 5000, a felnőtt lakosságból véletlen módszerrel kiválasztott egyénnel készítettünk interjút (csupán a lengyel minta volt kisebb); *b)* mindegyik országban megkerestünk 1000 olyan egyént, akik 1988-ban még a „nómenklatúra” tagjai voltak (vagyis olyan tisztségeket töltöttek be, melyekre csak a kommunista párt központi bizottságának engedélyével lehetett valakit ki nevezni); *c)* mindegyik országban megkérdeztünk 400 olyan embert, akik 1993-ban valamilyen országos jelentőségű pozíciót töltöttek be a politikai vagy kulturális vezetésben; *d)* beszélgetést folytattunk a vizsgált országokban 600 olyan vezetővel, akiket a 3000 legnagyobb vállalat igazgatói közül választottunk ki (a legnagyobb éves forgalmat lebonyolító vállalatokat tekintettük nagyvállalatoknak). A terepmunkát az esetek zömében 1993-ban végeztük, de a lengyel lakosság körében végzett általános felmérést és a cseh elittel folytatott interjúkat csak 1994-ben fejeztük be. Szlovákiában még 1995 őszén, 1996 tavaszán-nyarán is készültek elit-interjúk. A 2.-8. táblázatokban néhány olyan leíró statisztikai adatot közlünk, melyek az e dolgozatunkban előadott hipotézisek szempontjából különösen érdekesnek tűnnek. A 2., a 4. és a 6. táblázat négy ország – Oroszország, Csehország, Magyarország és Lengyelország – összesített adatait tartalmazza. A többi táblázat Csehországra, Magyarországra és Lengyelországra vonatkozóan nyújt tájékoztatást.

Hipotézisek, módszerek, eredmények

A dolgozatunkban eddig előadott elméleti fejtegetések tág teret nyitnak a társadalomkutatás előtt. Tételeink között azonban három olyan is akad, melyet mindenképpen alá kell támasztanunk néhány bizonyítékkal annak érdekében, hogy a posztkommunista menedzserizmus elméletét a jövőben módszeres elemzésekkel lehessen igazolni. Adatainkkal az alábbi kérdéseket kívánjuk megválaszolni: 1. Igaz-e, hogy a menedzser elit „újratermelte” önmagát, van-e bármiféle bizonyítékunk arra vonatkozóan, hogy a Szalai által új technokráciának nevezett réteg 1989-ben átvette a hatalmat? 2. Milyen bizonyítékaink vannak arra nézve, hogy a menedzser-elit a posztkommunista korszakban nem alakult át tulajdonos polgársággá; mivel tudjuk bizonyítani, hogy a menedzserek nem szereztek számottevő tulajdonrészt az irányításuk alatt álló vállalatokban; mivel tudjuk bizonyítani, hogy a vállalati szektorban csakugyan diffúz tulajdonviszonyok jöttek létre? 3. Mi bizonyítja, hogy hasonlóságok fedezhetők fel a technokrata menedzser elit és az új politikai és kulturális elit között? E három elit, ha objektív körülményeit tekintjük, vajon tényleg ugyanahhoz az elithez tartozik-e?

A MENEDZSER ELIT REPRODUKCIÓJA

Nyomós bizonyítékaink vannak arra nézve, hogy a négy vizsgált országban a legnagyobb vállalatok vezetői korántsem új emberek. Amint a 2. táblázat is mutatja, e vállalatvezetők 70 százaléka már 1989 előtt is igazgatói állást töltött be, további 14 százalékuk pedig alkalmazott szakértelmiségiként dolgozott, és javarészt feltehetően menedzseri feladatokat látott el. *Szocialista vállalkozók* című tanulmányunkban (Szelényi 1988) még azt a hipotézist fogalmaztuk meg, hogy a szocialista második gazdaság jó iskola lesz az újonnan kialakult vállalkozói rétegnek, s így elképzelhető, hogy a szocialista kispolgárságból a piaci lehetőségek tágulásával új tulajdonosi osztály jön létre. Hozzánk hasonlóan Nee (1989; 1991) is azt a feltevést fogalmazta meg, hogy a piaci átalakulásból a káderek vesztesen fognak kikerülni, szemben a szocialista második gazdaságban debütáló „közvetlen termelőkkel”, akik Nee szerint jobban használják majd ki a változások nyomán adódó új lehetőségeket. A 2., 3. és 4. táblázat adatai azonban ellentmondanak Nee hipotézisének és saját korábbi előfeltevéseinknek. Egyértelmű, hogy a posztkommunista nagyvállalatok vezetői nem a „második gazdaságban” kitanult kisvállalkozók közül kerülnek ki. A táblázatok legmeghökkenőbb tanulsága az, hogy 1993-ban a vállalatvezetők mindössze egy százaléka mondhatta el magáról, hogy 1988-ban már magángazdasági tevékenységet folytatott. A helyzet Magyarországon sem különbözik lényegesen, pedig valamennyi kelet-európai ország közül itt volt a legkiterjedtebb a második gazdaság. A táblázat adatai szerint a 3000 legnagyobb magyar vállalat vezetői közül mindössze 1,9 százalék volt jelen 1989-ben a magángazdaságban. Ezek az adatok dolgozatunknak azt a tételét támasztják alá, mely szerint az 1989-es rendszerváltás igazi győztese nem a szocialista vállalkozók, hanem a szocialista menedzserek.

2. táblázat

Az új (1993-as) gazdasági, politikai és kulturális elit foglalkozása 1988-ban négy posztkommunista országban (Oroszország, Lengyelország, Csehország és Magyarország) (százalékban)

Foglalkozás 1988-ban	Foglalkozás 1993-ban		
	Gazdasági elit	Politikai elit	Kulturális elit
Elit	37,2	24,8	24,7
Középvezetők	36,1	15,1	17,4
Vállalkozók	1,0	1,6	0,2
Értelmiségiek	14,4	45,0	50,0
Munkások	9,5	10,1	4,2
Inaktívak	1,8	3,4	3,5
Mindösszesen	100,0 N=2380	100,0 N=868	100,0 N=599

3. táblázat

Az új gazdasági elit 1988-as foglalkozása Csehországban, Magyarországon és Lengyelországban (százalékban)

Foglalkozás 1988-ban	Új gazdasági elit 1993-ban		
	Csehország	Magyarország	Lengyelország
Elit	19,3	31,4	48,7
Középvezetők	47,2	42,6	31,3
Vállalkozók	0,4	1,9	1,1
Értelmiségiek	15,4	11,6	11,2
Munkások	14,8	11,4	6,6
Inaktívak	2,9	1,1	1,1
Mindösszesen	100,0 N=689	100,0 N=570	100,0 N=534

4. táblázat

Az új és a régi gazdasági elit foglalkozás, valamint tulajdoni helyzet szerinti megoszlása 1993-ban négy posztkommunista országban, százalékban (Oroszország, Lengyelország, Csehország és Magyarország)²¹

Foglalkozás és tulajdon 1993-ban	Új gazdasági elit	Régi gazdasági elit
Menedzser, akinek semmilyen üzleti tulajdona nincs	57,4	45,9
Tulajdonos, aki nem menedzser	17,2	11,6
Menedzser, akinek van üzleti tulajdona is	17,5	10,8
Nem azonosítható	7,9	31,7
Mindösszesen	100,0 N=2,398	100,0 N=603

A táblázatok e tanulmány több hipotézisével is konzisztensek. Adataik szerint például nem jellemző, hogy az új gazdasági elit képviselői a szocialista nómenklatúra, tagjai közül verbuválódnának. A jelenlegi gazdasági vezetők zöme 1989 előtt nem töltött be jelentős politikai pozíciót, csupán a rendszerváltást követően, feletteseik elmozdítása után kezdtek gyors ütemben emelkedni a vállalati ranglétrán (a megkérdezettek 37 százaléka volt 1988-ban magas szintű gazdasági vezető, 36 százalék középszintű vezetőként, több mint 14 százalékuk pedig szakértelmiségiként dolgozott). Különösképpen problematikus a „politikai kapitalizmus” elmélete, mely azt várta, hogy az állami és pártfunkcionáriusokból rekrutálódik az új nagyburzsoázia. Nos, a gazdaság vezető pozícióiba inkább a korábbi menedzsment tagjai kerültek, politikai funkcionáriusok csak elvétve tudták politikai tőkéjüket gazdasági vagyonira vagy akár csak menedzseri állásra is átváltani. A 4. táblázat szerint a négy vizsgált országban a régi gazdasági elit tagjainak hozzávetőleg egyharmada 1993-ra már elveszítette vezető pozícióját. Ezeket az embereket a „nem azonosítható” kategóriába kódoltuk, mivel a megkérdezés időpontjában többnyire már nem

dolgoztak (nyugdíjba vonultak), és kérdezőbiztosainknak azt állították, hogy semmilyen üzleti tulajdonnal nem rendelkeztek. Mindebből kétféle tanulság adódhat: 1. a hajdani politikai tőkét talán mégsem volt olyan könnyű társadalmi tőkévé átváltani, mint azt sok szociológus vélte, és mint a politikai jobboldal politikusai gyakran állítják; 2. a menedzserek talán mégsem elsősorban társadalmi tőkéjük révén jutottak vezető pozícióba, mint azt némely teoretikus feltételezte. A magunk részéről – a 2. táblázat adatai alapján – továbbra is kitartunk ama feltételezésünk mellett, hogy a posztkommunista gazdasági rendszerben a társadalmi tőke jelentős, bár a kulturális tőkéhez képest másodlagos szerepet játszik.

5. táblázat

Az új gazdasági elit foglalkozás, valamint tulajdoni helyzet szerinti megoszlása Csehországban, Magyarországon és Lengyelországban (százalékban)

Foglalkozás és tulajdon 1993-ban	Csehország	Magyarország	Lengyelország
Menedzser, akinek semmilyen üzleti tulajdona nincs	70,4	36,6	77,2
Tulajdonos, aki nem menedzser	12,2	30,4	12,9
Menedzser, akinek van üzleti tulajdona is	11,0	24,7	5,8
Nem azonosítható	6,4	8,3	4,1
Mindösszesen	100,0 N=2,398	100,0 N=603	100,0 N= 537

A MENEDZSEREK TULAJDONI HELYZETE

A táblázatok adatai alátámasztják azt az állításunkat, hogy az egykori szocialista menedzserek nem magánvagyonuk révén jutottak gazdasági vezető pozícióba. Az új gazdasági elit tagjaival folytatott beszélgetések során a megkérdezettek foglalkozásukról is és a tulajdonukban lévő vállalkozásokról, illetve üzletrészekről is beszámoltak. A 4. és az 5. táblázat az e kérdésekre adott válaszok szerint osztályozza a megkérdezetteket. A tulajdoni helyzetet tágan értelmeztük; a megkérdezetteknek arra kellett válaszolniuk, hogy nekik vagy valamilyik közvetlen családtagjuknak van-e a tulajdonukban bármilyen vállalkozás vagy üzletrész. Amint a 4. táblázat is mutatja, a menedzserek 57 százaléka számolt be arról, hogy nincs vállalkozása, sem tulajdoni része a vezetése alatt álló vállalatban, s más üzleti vállalkozásnak sem tulajdonosa vagy résztulajdonosa. E vonatkozásban azonban lényeges különbségeket figyelhetünk meg a vizsgált országok között. Magyarországon például csaknem egyenlő számban vannak azok, akik menedzseri pozíciót töltenek be, de nincs vállalkozásuk, és azok, akik egyszemélyben menedzserek és tulajdonosok a vezetésük alatt álló vagy valamely más vállalatban. Csehországban és Lengyelországban viszont egészen másként fest a kép: itt az új gazdasági elit több mint kétharmada tölt be kizárólag vállalatvezetői állást, ma-

gántulajdonban lévő üzleti érdekeltség nélkül. Az ismertetett adatok alapján megkockáztatjuk az állítást, hogy Magyarországon a jelek szerint megindult a menedzserek tulajdonos polgársággá válásának folyamata, míg Csehországban és Lengyelországban, legalábbis 1993-ban, kevés jele volt annak, hogy hasonló irányú változások történének.

6. táblázat

Az új gazdasági elit tagjainak tulajdoni helyzete Csehországban, Magyarországon és Lengyelországban (százalékban)

Az üzlet(rész) hány százalékának tulajdonosa	Csehország	Magyarország	Lengyelország
Nincs üzleti tulajdonuk	80,4	48,6	81,3
Kevesebb, mint 25 százalék	9,6	30,1	7,7
25-49 százalék	4,3	8,3	4,1
50 százalék vagy több	5,7	13,0	6,9
Mindösszesen	100,0 N=690	100,0 N=578	100,0 N=534

A tulajdoni helyzet részletesebb elemzésekor kiderül, hogy az új gazdasági elit, még ha van is valamilyen vállalkozása vagy üzletrésze, úgy tűnik, nem rendelkezik számottevő tulajdonnal. Válaszadóinktól azt kérdeztük, hogy abban a vállalkozásban, amelyben üzletrészüik van, hány százalékos az érdekeltségük (nekik vagy családtagjaiknak). A 6. táblázat szerint az új gazdasági elit mintegy 70 százalékának egyáltalán nincs vagy egy százaléknál kisebb az üzleti érdekeltsége. Érdekes továbbá, hogy mindössze 15 százalékuk birtokol 25 százalékos vagy ennél kisebb üzletrészt abban a vállalatban, melyet sajátjukként neveztek meg.²² A válaszok alapján a magyar helyzet „kivételessége” egyértelmű, bár a 6. táblázat arra enged következtetni, hogy Magyarország, illetőleg Csehország és Lengyelország között inkább a viszonylag kis üzletrészek tulajdonlásában mutatkozik nagy különbség. Bár Magyarországon jóval több menedzszernek van tulajdona, mint Csehországban vagy Lengyelországban, a tulajdonnal rendelkező menedzserek között Magyarországon a legnagyobb azoknak az aránya, akik a vállalatuknak csak kevesebb mint 25 százalékaival rendelkeznek. A nagy tulajdoni hányaddal rendelkezők mindhárom országban a menedzserek kis hányadát képviselik – de e vonatkozásban nincs drámai különbség a vizsgált országok között. Elképzelhető persze, hogy válaszadóink kisebb vagyont vallottak be, mint amekkora valójában a tulajdonuk, de adataink alapján nem zárhatjuk ki annak a lehetőségét, hogy a poszt-kommunista menedzsereknek nem igazán sikerült, legalábbis 1993-ig, arra felhasználni a privatizációs folyamatot, hogy a nagyvállalati szférában elegendő tulajdont szerezzenek ahhoz, hogy ne menedzszerként, hanem tulajdonosként irányíthassák vállalataikat. Mint korábban rámutattunk, a menedzserek zöme több lábon áll: foglalkozásukat tekintve egy-egy nagyvállalat igazgatói, ám ugyanakkor vannak kisvállalkozásaik – esetenként csak papíron vagy csak névleg létező vállalkozása-

ik – saját nevükön, a feleségük vagy valamelyik közvetlen családtagjuk nevén. Ezek a kisvállalkozások rendszerint az irányításuk alatt álló vállalatok alvállalkozásai, de az is előfordul, hogy e cégek csupán papíron léteznek, adócsökkentési célokat szolgálnak, mert vállalkozóként több „üzleti költséget” tudnak leírni.

7. táblázat

A menedzserek tulajdonában lévő vállalkozások nagysága az alkalmazottak száma és az éves forgalom tükrében.²³

	Csehország	Magyarország	Lengyelország
A menedzser tulajdonában levő vállalatnak kevesebb mint 10 alkalmazottja van	29	109	17
több mint 50 alkalmazottja van	30 százalék	49 százalék	33 százalék
éves bruttó forgalma több, mint 1 millió dollár	23	44	18
éves bruttó forgalma több, mint 10 millió dollár	24 százalék	19 százalék	35 százalék
éves bruttó forgalma több, mint 1 millió dollár	56	120	12
éves bruttó forgalma több, mint 10 millió dollár	61 százalék	54 százalék	24 százalék
A kérdésekre választ adó menedzserek száma	14	13	3
Nem válaszolók száma	15 százalék	6 százalék	6 százalék
A kérdésekre választ adó menedzserek száma	96	221	51
Nem válaszolók száma	64	59	41

A 7. táblázatból a menedzserek tulajdonában lévő vállalkozások nagyságát ismerhetjük meg. A közölt adatok meglehetősen szerény mértékűnek mutatják a menedzserek üzleti magántulajdonlását. Vessünk egy pillantást először Magyarországra, mivel a vizsgált országok közül egyedül itt van a menedzserek tulajdonában számottevő üzleti érdekelttség. Az üzletrésszel rendelkező menedzserek közül azonban még Magyarországon is alig 20 százaléknak van bármiféle tulajdona 50 alkalmazottnál többet foglalkoztató üzemekben (ez az összes megkérdezett vállalatvezetőnek kevesebb, mint 10%-a). Az üzletrésszel rendelkező menedzsereknek mindössze 6 százaléka (ez az összes nagyvállalati vezetőnek alig több, mint 1%-a) nyilatkozott úgy, hogy az a vállalat, melyben üzleti érdekeltségük van, 10 millió dollárosnál nagyobb éves forgalmat bonyolít. A menedzserek tulajdonában lévő vállalatok tehát – még Magyarországon is, mely pedig a legközelebb áll a nyugat-európai és észak-amerikai modellhez – rendszerint (a menedzserérdekelttségű vállalkozások felénél) jövedelmező kisvállalkozások, vélhetőleg nemegyszer a menedzserek irányítása alatt álló cégek alvállalkozásai. Némi jóindulattal e jelenséget a vállalatvezetők részéről alkalmazott és bizonyos szempontból a nyugati üzleti gyakorlatra emlékeztető befektetési stratégiának is tekinthetjük, valószínűbb azonban, hogy e kisvállalkozások esetében a *magántulaj-donosi jogok sajátos együtteséről* van szó, mely – Larry King szavaival élve – élőködő szatellit-vállalatokat hoz létre²⁴. Még tovább gyengíthetjük a 7. táblá-

zatban közölt adatok érvényét, ha emlékeztetjük olvasóinkat arra is, hogy a menedzserek csupán részben tulajdonosai a sajátjukként megnevezett vállalatoknak, és feltehető, hogy minél nagyobb a vállalat, annál kisebb benne az igazgató üzletrésze. A vállalatvezetőknek az az 5 százaléka, mely 10 millió dollárosnál nagyobb éves forgalmú vagy 100-nál több embert foglalkoztató üzemben rendelkezik üzletrésszel, valószínűleg meglehetősen csekély, mindössze néhány százalékos üzleti érdekeltséget mondhat magáénak e nagyvállalatokban.

A közölt adatok alapján úgy tűnik, hogy az új gazdasági elit viszonylag szerény magánvagyonnal rendelkezik, a menedzserek többsége egyáltalán nem tulajdonos, a tulajdonos-menedzsereknek pedig mintegy fele csupán kevesebb, mint negyed részben érdekelt a tulajdonában lévő vállalatban. Úgy véljük, kiindulásul ennyi bizonyíték is elegendő annak elfogadásához, hogy a posztkommunista menedzserezés elmélete plauzibilis hipotézis, bár nyilvánvaló, hogy előfeltevésünk meggyőző igazolásához a jövőben részletesebb elemzésekre és más típusú adatokra is szükségünk lesz. Felmérésünk alapján például nem tudjuk megállapítani, hogy kik a többi tulajdonosai azoknak a cégeknek, melyekben a menedzsereknek üzleti érdekeltségük van. Feltételezhetjük, hogy e vállalatok többségi tulajdonosai intézmények: más vállalatok vagy bankok, s nagy részük közvetve vagy közvetlenül az állam vagy a privatizációs ügynökség tulajdonában (azaz így is, úgy is köztulajdonban) van. Ez azonban egyelőre csak feltételezés, és a bizonyításhoz szükséges adatok összegyűjtése még hátra van. Nem tudunk eleget arról sem, hogy milyen jellegű tevékenységet végeznek azok a vállalatok, melyekben a menedzserek üzleti érdekeltséggel rendelkeznek; hogy olyan cégekben is van-e érdekeltségük, melyek nem az ő irányításuk alatt állnak; illetve hogy az említett vállalatok valódiak-e, vagy csupán papíron léteznek. Már folynak a kutatások, melyek majd ezekre a kérdésekre is választ adnak.

Az elmondottakkal szemben főként Magyarországra vonatkozóan fontos ellenérv, hogy a privatizációs folyamat jelentős mértékben felgyorsult 1993 után. Ezért lekódoltuk a mintánkba bekerült 600 vállalatból az 1995-ös tulajdonviszonyokat is. Az 1993-as és 1995-ös vállalati tulajdonlási viszonyok összehasonlítása valóban azt jelzi, hogy a privatizáció számottevően előrehaladt. Míg 1993-ban még a 3000 legnagyobb magyar vállalatnak mintegy a felében volt állami tulajdon, ez 1995-re mintegy a felére csökkent – ugyanakkor a külföldi tulajdonlás lényegileg ugyanolyan ütemben nőtt, mint ahogy az állami tulajdon zsugorodott. Minden rendelkezésünkre álló evidencia azt sejteti, hogy a privatizáció legutóbbi hulláma sem tett sokat a menedzserek tulajdonossá váló átalakításáért. A menedzserei stratégia inkább az volt, hogy „komprádor értelmiségként” elősegítsék vállalatuk eladását nyugati üzletfeleiknek – s cserébe megtarthassák, magasabb fizetéssel, menedzserei állásukat. A nómenklatúrának – s ez vonatkozik még a gazdasági nómenklatúrára is – úgy tűnik, nem sikerül, legalábbis mind ez ideig, magát tulajdonos nagyburzsoáziává átvárázsolnia.

8. táblázat

Az új elit lakás- és vagyoni helyzete Csehországban, Magyarországon és Lengyelországban, 1993-ban

Személyes tulajdon a válaszadók százalékában	Csehország	Magyarország	Lengyelország
<i>Lakásának tulajdonosa:</i>			
gazdasági elit	34,2	90,2	73,1
politikai elit	43,7	77,3	71,1
kulturális elit	32,1	84,8	75,8
<i>5+ szobás lakásban él:</i>			
gazdasági elit	19,9	7,0	9,8
politikai elit	26,2	6,2	9,6
kulturális elit	18,1	3,8	8,0
<i>Hévíégi ház tulajdonosa:</i>			
gazdasági elit	47,1	43,4	19,2
politikai elit	34,1	39,4	16,8
kulturális elit	45,6	43,7	31,9
<i>Egyéb ingatlan tulajdonosa:</i>			
gazdasági elit	17,1	22,6	12,9
politikai elit	11,9	19,0	10,0
kulturális elit	14,9	15,5	13,2
<i>Részvénytulajdon:</i>			
gazdasági elit	87,4	45,9	37,2
politikai elit	92,9	28,1	16,8
kulturális elit	92,5	21,8	16,8
<i>Mindösszesen:</i>			
gazdasági elit (N)	687	570	532
politikai elit (N)	167	194	280
kulturális elit (N)	215	158	91

Az ilyen „kényes” témakörben végzett kérdőíves felmérés adatainak megbízhatóságával kapcsolatban jogosan merülnek fel kétségek. Ha a nomenklatura valóban „kleptokrácia”, ugyan miért is mondaná meg kérdezőbiztosainknak, hogy mennyit sikerült ellopnia vagy elsikkasztania a korábbi közvagyonból a privatizáció során. A válaszok megbízhatóságának a mérlegelésénél azonban segítségünkre lehetnek a 8. táblázatban bemutatott adatok. Ebből a táblázatból azt olvashatjuk ki, hogy milyen jellegű személyes vagyont halmozott fel az új gazdasági elit. Válaszadóink arról számoltak be, hogy hány szobás lakásban laktak; hogy van-e a tulajdonukban hévíégi ház vagy egyéb ingatlan; illetve hogy rendelkeznek-e valamilyen értékpapírral, részvénnel, privatizációs jeggyel. A lakáshelyzetből, reméljük, aránylag megbízható következtetéseket vonhatunk le arra vonatkozóan, hogy válaszadóink nagypolgári életet élnek-e, vagy sem. A lakásnagyságra vonatkozó adatok rendkívül sokatmondóak. Magyarországon, ahol a legelőrehaladottabb a nomenklatura-burzsóázia kialakulása, az új gazdasági elitnek mind-

össze 7 százaléka mondta, hogy 5 szobás vagy annál nagyobb házban, illetve öröklakásban lakik. Ezzel szemben a válaszadók több mint 10 százaléka él egy- vagy kétszobás lakásban. Ezek az adatok nem vallanak jelentős vagyoni, noha az ingatlanok értéke ország-, illetve városrészenként változik, megkocázthatjuk a becslést, hogy egy öt szobásnál kisebb lakás értéke nem több 100 000 dollárnál.

AZ ELIT EGYES RÉTEGEINEK HELYZETE – HASONLÓSÁGOK ÉS KÜLÖNBSEGEK
Egyelőre csupán a 8. táblázat adataiból vonhatunk le következtetéseket az új uralkodó elit egyes frakcióinak helyzetére vonatkozóan.

Bár csupán szórványos adatok és egyszerű leíró statisztikák állnak a rendelkezésünkre, annyit azért megállapíthatunk, hogy az egyes országok között ugyan lényeges különbségek mutathatók ki – az eltérő gazdasági intézményekből és életmódokból adódóan –, ellenben az illető országok uralkodó elitjén belül nem figyelhető meg nagymértvű differenciáció. Magyarországon jóval többen laknak saját tulajdonú házban, illetve lakásban, mint Lengyelországban vagy Csehországban. Ebből nem szabad arra következtetni, hogy a magyar elit tagjai jobban élnek, mint cseh vagy lengyel kollegáik, mindössze arról van szó, hogy Magyarországon a lakosság kisebb részaránya él általában is bérlakásban. Ez jó ideje így van, de a magyar lakásprivatizációs politika különösképpen összezsugorította a bérlakásállomány arányát, mely ma szinte példa nélkül állóan alacsony nemcsak az elit, hanem az egész népesség körében. A lakásnagyságnak a Csehország javára mutató viszonylag jelentékeny eltérése viszont abból származik, hogy itt olyan helyiségeket is szobaként tartanak nyilván (például a konyhát), melyek Magyarországon vagy Lengyelországban nem számítanak lakószobának. A hétvégi házak Csehországban és Magyarországon nagyobb népszerűségnek örvendenek, mint Lengyelországban – ami szintén az egész lakosságra jellemző, és nemcsak az elitre. Végül megállapíthatjuk, hogy a cseh hatalmi elit tagjainak kétszer annyi részvény, illetve kötvény van a birtokában, mint lengyel és magyar társaiknak, ami a Csehországban bevezetett úgynevezett privatizációs utalványokra vezethető vissza. A cseh állampolgárok – nemcsak az elit tagjai – annak idején meglehetősen olcsón hozzájuthattak ezekhez az utalványokhoz, melyeken később részvényeket vásárolhattak. Magyarországon és Lengyelországban nem létezett efféle lehetőség.

A 8. táblázatból az is kitűnik, hogy az elit egyes frakciói között – anyagi helyzetüket illetően – nincs jelentős különbség. Bár az új gazdasági elitnek – korántsem meglepő módon – több értékpapír van a birtokában, mint a politikai és kulturális elit tagjainak, a különböző elitfrakciók gazdasági körülményei egyéb vonatkozásokban meglehetősen hasonlóak, kivált ha az életszínvonalat és a vagyoni helyzetet legmegbízhatóbban jelző lakásnagyságot vesszük figyelembe. Magyarország ebből a szempontból is eltér kissé a többi országtól: az itteni adatok ugyanis azt bizonyítják, hogy a magyar kulturális elit a technokrata-menedzser rétegnél és az új politokráciánál rosszabb any-

gi helyzetben van, miközben Csehországban és Lengyelországban e rétegek nagyjából egyforma körülmények között élnek, sőt egyes mérőszámok tekintetében a kulturális elit még tehetősebb is a másik két elitnél.

Jóval több kutatásra és felmérésre lesz tehát szükség annak eldöntéséhez, hogy anyagi körülményeinek hasonlósága alapján e három elitet egyazon hatalmi elit különböző frakcióinak tekinthetjük-e. Eddigi adataink azt mutatják, hogy inkább az egyes országok, semmint a különböző elitek között vannak lényeges eltérések, ami alátámaszthatja – ha nem is túl meggyőzően – azt a feltételezésünket, hogy a posztkommunista társadalmakban „a hatalmi elit két domináns és egy alávetett frakcióra tagozódik”.

KONKLÚZIÓ: AZ ÚJ OSZTÁLY – NEGYEDSZER?

Az új osztálynak az elmúlt évszázad során nemegyszer nevetség tárgyává tett eszméje 1871 óta – amióta a fogalmat Bakunyin először használta – makacsul vissza-vissza tér. Mint korábban említettük, az új osztály elméleteken belül történetileg három irányzatot különböztethetünk meg. Elképzelhetőnek tartjuk, hogy most, a kommunizmus összeomlásával a modern történelem negyedik ilyen próbálkozásának lehetünk tanúi, jöllehet e fejlemény váratlanul, mintegy „mellékesen” következett be. A változások élén a monetarizmus ideológiájának nevében fellépő technokrata-menedzser réteg áll, melynek gyakorlatilag semmilyen számottevő ellenféllel nem kellett szembenéznie a hatalomhoz vezető úton.

Berle és Means, Burnham és Galbraith valószínűleg nem tévedett, amikor azt gondolta, hogy a menedzserek *hatalomra* törekcsenek. Diagnózisukat azonban valószínűleg elsiették, és tévesen azt tételezték fel, hogy az „új osztály” a tulajdonos osztály helyébe tudott lépni. Amikor azonban a posztkommunista átmenet során a technokrata-menedzser rétegnek nem kell megküszdenie a tulajdonos burzsoáziával, úgy tűnik, legalább átmenetileg, sikerült elfoglalnia a gazdaság parancsnoki pozícióit. A posztkommunista technokraták és menedzserek mindaddig, amíg a külföldi tulajdonosok nem veszik át az irányítást, gyakran effektív tulajdonosi ellenőrzés nélkül képesek működni. A technokrata/menedzser elitnek azonban meg kell osztania hatalmát az értelmiség más frakcióival, és csak ez utóbbiakkal laza szövetségben, új hatalmi elitként, s nem mint domináns osztály jutott uralmi pozícióba.

Nem sokat tudunk a posztkommunizmusról. Nem tudjuk, hogy valami ismert végcél felé mutató átmenetről vagy inkább átalakulásról, a meglévő elemek új formába, új Gestalttá való átrendeződéséről van-e szó? Mozgó célpontra próbálunk lőni, holott a társadalomtudósok még álló célpont esetében sem nevezhetők mesterlövészeknek. Mit tudunk a jövőről vagy akár csak a lehetőségeinkről? Szinte semmit. A legfőbb kérdés most az, hogy tartós lesz-e a posztkommunista

menedzserizmus rendszere. Képes lesz-e az új hatalmi elit arra, hogy domináns helyzetét kihasználva reprodukálja a felépített társadalmi-gazdasági rendet, hogy a nemzetközi tőke beavatkozásainak és a tulajdonos középosztály hatalmi kísérleteinek ellenállva jelentős tőkét halmozzon fel, és továbbra is kezében tartsa a gazdaság döntéshozói pozícióit? Véleményünk szerint e kérdésre feltételes igennel válaszolhatunk: a posztkommunista menedzserizmus a hazai és nemzetközi fiskális és banki intézetekben erős intézményi háttérrel tudhat maga mögött, a monetarizmusban pedig a marxizmushoz hasonló holisztikus és szcientista ideológiára talál. Megkönnyíti az új hatalmi elit helyzetét, hogy a posztkommunista társadalmakban nehéz a menedzser-kapitalizmus alternatíváját megtalálni. A tulajdon államosítása messze ható következményekkel járó, sőt alighanem visszafordíthatatlan folyamat. Ahogy a régi vicc mondja: azt még csak tudjuk, hogyan lehet egy akváriumnyi halból halászlét csinálni, de arról fogalmunk sincs, hogy egy tál halászléből hogyan tölthetünk meg élő hallal egy akváriumot. A kelet-európai társadalomtudósok annak idején előszeretettel idézgették ezt a viccet, ám az 1989-es rendszerváltás után egyszerűen megelégedtek róla. A menedzserei hatalom elsősorban azon alapul, hogy saját állítása szerint egyedül a technokratia-menedzser réteg birtokolja azt a tudást, mely a privatizáció lebonyolításához szükséges. Minél bonyolultabb a feladat, minél képtelenebbnek tűnik, hogy a hajdani köztulajdont személyes magántulajdonosok kezébe adják, annál nagyobb a menedzserek hatalma.

Egyelőre megválaszolatlan a kérdés, hogy a Kelet-Európában végbemenő folyamatokból levonhatunk-e bármiféle következtetést a világ többi részére vonatkozóan. Másképpen fogalmazva: lehetséges-e, hogy Kelet-Európa a Nyugat jövője? Valóban annyira különbözik a nyugati kapitalizmus mai működése a kelet-európai posztkommunista menedzserizmustól? Mint korábban jeleztük, a jövőre vonatkozó efféle kérdések csalókák, és általában igen gyatrán szoktuk megválaszolni őket. Talán érdemesebb lenne a kérdést így megfogalmazni: ha a menedzser-kapitalizmus kialakulása már a két világháború közötti években is napirenden volt – mint Berle és Means műveiből kiderül –, ám végül kudarcba fulladt, akkor mik voltak ennek a kudarcnak az okai? Ha így közelítjük meg a kérdést, valószínűleg kétségeink támadnak a menedzser-kapitalizmus világméretű elterjedésének esélyeit illetően.

Amennyiben Zeitlin, Domhoff és a menedzserizmus elméletének más kritikusai helyesen látják a helyzetet, a menedzsergazdaság egyesült államokbeli és nyugat-európai kialakulása azért nem következett be, mert a tulajdonos polgárság útját állta a menedzserréteg hatalmi törekvéseinek. Hajlunk rá, hogy ezt ésszerű javaslatnak tartsuk, sőt minden jel arra vall, hogy a régi tulajdonos polgárság ma is él és virul. A tőke koncentrációja az Egyesült Államokban és Nyugat-Európában az elmúlt évtizedekben csak tovább folytatódott és minden eddiginél nagyobb méreteket öltött. Korábban rámutattunk: a kelet-európai társadalmakban a menedzserizmus sikere abból eredt, hogy

nem kellett olyan erős ellenfelet, mint a tulajdonos burzsoázia, legyőznie. Ha ez így van, akkor viszont a fejlett nyugati tőkés világban a menedzser-kapitalizmus jövője éppoly kilátástalan, mint eddig volt.

Fordította: Nádai Judit

JEGYZETEK

- ¹² A „rend” fogalmát – Weber nyomán – elméleti megfontolások miatt használjuk. E terminológiát az indokolja, hogy a sztálinista államszocializmus társadalmában a politikai tőke birtoklása a társadalmi privilégiumok fő forrása, e társadalmakat a politikai tőke strukturálja. Ebben az értelemben az államszocializmus olyan modern „rendi társadalom”, melynek csúcán a nomenklatura hierarchikusan szervezett uralkodó rendje áll. Amint nő a kulturális tőke szerepe a társadalmi rétegződés meghatározásában, úgy alakul át ez a „rendi társadalom” „osztálytársadalommá”.
- ¹³ Egy korábbi frásunkban különbséget tettünk a kudarcot valló „reform by design”, illetve a sikeres „reform by default” között.
- ¹⁴ Egyik korábbi tanulmányunkban éppen erre a frakcióra összpontosítottuk figyelmünket (lásd: Konrád-Szelényi 1991).
- ¹⁵ Felmérésünk szerint a jelenlegi vállalatvezetők számottevő hányada – mintegy fele – kerül ki a hajdani párttagok közül, miközben ez az arány a politokrácián belül lényegesen kisebb. E vonatkozásban a közép-európai országok, Magyarország, Lengyelország, Csehország nagymértékben hasonlítanak egymásra.
- ¹⁶ Szalai a szocialista nagyvállalatokról szóló tanulmányában már az 1980-as évek elején megállapította, hogy a gazdasági vezetők döntő szerepet játszanak a reformfolyamatokban. 1989 tavaszán Szalainál már a „rég” és az „új” elit harcáról olvashattunk.
- ¹⁷ Magyarországon az 1988-ban hivatalban lévő gazdasági csúcsvezetőknek mintegy a fele 1993-ban már nyugállományban volt, ezzel szemben Csehországban és Lengyelországban a gazdasági csúcsvezetők jóval nagyobb hányada maradt hatalmi pozícióban. Ebből is látszik, hogy a magyar politikai elit komoly erőfeszítéseket tett azért, hogy a menedzser-réteget kiszorítsa a hatalmi pozíciókból. Lásd Szelényi-Szelényi 1995. Lásd még Böröcz József és Róna-Tas Ákos tanulmányát a *Theory and Society* 1995. októberi különszámában.
- ¹⁸ Itt mondunk köszönetet Haraszi Miklósnak és Hankiss Elemérnek, akik személyes beszélgetéseink során felhívták figyelmünket az alapítványok jelentőségére.
- ¹⁹ Eric Hanley, kézirat.
- ²⁰ E tény szintén Nee piaci átalakulás elméletének igazát bizonyítja. A piachoz kötődő gazdasági tevékenységek addig voltak jövedelmezőek, amíg a piaci mechanizmusok nem jutottak döntő szerephez a társadalmi rétegződés kialakításában. A részmunkaidős „második gazdaságban” még azok az emberek is kiválóan boldogultak, akik nem rendelkeztek különösebb szakképzettséggel. Mivel a kisvállalkozásokra nem jelentett veszélyt a „versenyképtelen” redistributív szektor, a „kicsi” valóban „szép” és jövedelmező volt.
- ²¹ A gazdasági elit mintánkba került tagjainak azt a kérdést tettük fel, hogy mi a foglalkozásuk, és van-e saját tulajdonukban, illetve közvetlen családtagjaik tulajdonában valamilyen vállalkozás vagy üzletrész. A táblázat szerint a „menedzser” kategóriába kerültek azok, akik saját állításuk szerint menedzserként dolgoznak, de nincs semmilyen vállalkozásuk. A tulajdonos kategóriába kerültek azok, akik arról számoltak be, hogy van vállalkozásuk, de nem dolgoznak menedzserként.

Tulajdonos menedzserként jelöltük azokat, akik menedzserként dolgoznak és ugyanakkor vállalkozásuk is van. A tulajdonos menedzserek nem feltétlenül annak a vállalatnak a tulajdonosai, amelyet vezetnek, többnyire alvállalkozások tulajdonosai.

²² Egyébként a tulajdoni helyzetre vonatkozó kérdésünket sajnos hibásan tettük fel. Csupán azt írtattuk, hogy van-e a megkérdezettnek vagy valamelyik családtagjának a birtokában bármilyen üzletresz. Amikor tehát a válaszadóink 15 százaléka azt mondta, hogy a tulajdonában levő üzletnek legalább 25 százaléka a tulajdonában van, akkor ez lehet a vezetése alatt álló nagyvállalat, vagy lehet egy kis létszámú alvállalkozás is. A TÁRKI egy szintén 1993-ban végzett felméréséből tudjuk, hogy Magyarországon a tulajdonnal rendelkező menedzserek hozzávetőleg felének nem saját vállalatában, hanem valamely kis szatellit-vállalatban volt tulajdona csupán.

²³ Köszönet Eric Hanleynek, aki rendelkezésünkre bocsátotta ezeket az adatokat.

²⁴ Larry King, kézirat, 1996.

HIVATKOZÁSOK

- Berle, Adolf-Gardiner Means 1968 [1931] *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Harcourt, Brace and Yovanovich
- Bourdieu, Pierre 1983. The Forms of Capital. In: John G. Richardson (ed.): *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York — 1984. *Distinction: a Sociological Critique of the Judgement of Taste*. Cambridge
- Bourdieu, Pierre-Claude Passeron 1977. *Reproduction in Education, Society and Culture*. London
- Burawoy, Michael-Pavel Krotov 1992. The Soviet Transition from Socialism to Capitalism. *American Sociological Review*, 57, 16-38.
- Burnham, James 1962 [1941] *The Managerial Revolution*. Bloomington: Indiana University Press
- Domhoff, G. Williams 1967. *Who Rules America?* Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall
- 1970. *The Higher Circles: the Governing Class in America*. New York: Random House
- 1986. *Who Rules America Now? A View from the 1980's*. New York: Simon and Schuster
- Ehrenreich, Barbara-John Ehrenreich 1977. The Professional-Managerial Class. *Radical America*, March-April, 7-31.
- Fligstein, Neil 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge: Harvard University Press
- 1995. Networks of Power or the Finance Conception of Control? *American Sociological Review*, 60, 500-503.
- Fligstein, Neil-Peter Brantley 1992. Bank Control, Owner Control or Organizational Dynamics: Who Controls the Large Modern Corporation. *American Journal of Sociology*, 98, 280-307.
- Foucault, Michel 1978. *The History of Sexuality*. New York
- 1984. *The Use of Pleasure*. London: Penguin Books
- Galbraith, John K., 1971. *The Industrial State*. New York: Mentor
- Gouldner, Alvin 1979. *The Future of Intellectuals and the Rise of the New Class*. Oxford: Oxford University Press

- Granovetter, Mark 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 481–510.
- Hankiss, Elemér 1990. *East European Alternatives*. Oxford: Clarendon Press (Hankiss Elemér: *Kelet-európai alternatívák*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest 1989)
- Konrád, George–Iván Szelényi 1978. *The Intellectuals on the Road to Class Power*. New York: Harcourt Brace and Yovanovich (Konrád György–Szelényi Iván: *Az értelmiség útja az osztályhatalomhoz*. Budapest 1989.)
- 1991. Intellectuals and Domination under Postcommunism. In: James Coleman and Pierre Bourdieu (eds.): *Social Theory for a Changing Society*. Boulder: Westview Press, 337–361.
- Martin, Bill–Iván Szelényi, 1987. Theories of Cultural Capital and Beyond. In: Ron Eyerman–Thomas Soderquist (eds.): *Intellectuals, Universities and the State*. Berkeley: University of California Press, 16–49.
- Mizruchi, Mark 1982. *The American Corporate Networks, 1904–1974*, Beverly Hills, CA: Sage
- Mizruchi, Mark–Michael Schwartz 1987. *Intercompany Relations: The Structural Analysis of Business*. Cambridge: Cambridge University Press
- Nee, Victor 1989. A Theory of Market Transition. *American Sociological Review*, 56, 663–681.
- Róna-Tas, Ákos 1994. The First Shall be the Last? Entrepreneurship and Communist Cadres in the Transition from Socialism. *American Journal of Sociology*, 100, 40–69.
- Staniszis, Jadwiga 1991. *The Dynamics of Breakthrough*. Berkeley: University of California Press
- Stark, David, 1992. Path Dependence and Privatization Strategies in East-Central Europe. *East European Politics and Societies*, 6, 17–51.
- 1996. Recombinant Property in East European Capitalism. *American Journal of Sociology*, 101.
- Szalai Erzsébet 1992. *Gazdaság és hatalom*. Budapest: Aula
- Szelényi, Iván 1986–1987. Prospects and Limits of the East European New Class Project. *Politics and Society*.
- 1988. Socialism in an Epoch of Crisis. In: David Stark–Victor Nee (eds.) *Remaking of the Economic Institutions of Socialism*. Stanford: Stanford University Press
- 1988. *Socialist Entrepreneurs*. Madison: University of Wisconsin Press
- Szelényi, Iván–Bill Martin 1988. The Three Waves of New Class Theories. *Theory and Society*, September, 645–667.
- Szelényi Iván–Szelényi Szonja, 1990. Az elit cirkulációja? *Kritika*, 9.
- 1995. Circulation and Reproduction of Elites in Post-Communist Transformation, *Theory and Society*, 24, 5.
- Veblen, Thorstein 1963 [1919] *The Engineers and the Price System*, New York: Harcourt and Brace
- Walder, Andrew 1995. Career Mobility and the Communist Party Order. *American Sociological Review*.
- Zeitlin, Maurice 1974. Corporate Ownership and Control: the Large Corporation and the Capitalist Class, *American Journal of Sociology*, 79, 1073–1119.