

LENGYEL GYÖRGY

A magyar gazdasági elit cirkulációja a kilencvenes években: lassulás és bezáródás

AZ ELIT CIRKULÁCIÓJA ÉS A RENDSZERVÁLTÁS

Az elitelméleti hagyomány egyik kulcskategóriája a cirkuláció. Pareto az elitet egy folyóhoz hasonlította, mely állandó lassú változásban van, majd időről időre megáradhat, s aztán ismét visszatér a lassú változás medrébe. A forradalmak – mondja – akár a lassú cirkuláció, akármi miatt törjenek is ki, úgy keletkeznek, hogy az elitben felhalmozódnak az előnytelen reziduumok, míg az alsó rétegekben kitermelődnek az irányításhoz szükséges tulajdonságokkal rendelkezők, s ezek hajlandók az erőszakot is alkalmazni céljaik érdekében (Pareto 1983, Vol. III. pp. 1421–1432).

A cirkulációnak, az elitek változásának többféle típusa lehet. Az új elitelméletben alkalmazott egyik lehetséges tipológia a változás mértékét és módját tekinti irányadónak. Ha a változás széles és mély, módja pedig gyors és kényszerítő jellegű, akkor a cirkuláció forradalmi elitcserét jelent. Egy kvázicserélődés esetét írja le, ha a gyors és erőszakolt változások zajlanak le, amelyek azonban az elitváltozás mértékét és mélységét kevésbé érintik. Ha a változás lassú és békés, mértékét tekintve pedig csekély, akkor inkább a reprodukció tanúi vagyunk. A negyedik típus, a tulajdonképpeni klasszikus elitcirkuláció békés és lassú változásokat jelent, amelyek azonban elég szélesek és mélyek ahhoz, hogy az elit rugalmatlan tagjait kiszűrjék, a klikkesedést, az intézményi beágyazottságon nyugvó érdekviszonyok rögzü-

lését megakadályozzák és a különböző elitcsoportok között megerősítsék az elitegység ethoszát, miközben nagyobb mérvű beáramlási lehetőséget biztosítanak az elitbe (Higley–Lengyel 2000, Bozóki, 2003). Szociológiai tartalmát tekintve a rendszerváltás és az elit cirkulációjának kapcsolatára vonatkozó legfontosabb állítást úgy fogalmazhatjuk meg, hogy a klasszikus elitcsere a békés rendszerváltás előfeltételének tekinthető. Abban az értelemben, hogy amennyiben a politikai és gazdasági rendszer változását széles és mély folyamatos elitcsere előzi meg, akkor ez megkönnyíti az intézményi átmenetet és hozzájárulhat az átalakulás társadalmi költségeinek csökkentéséhez. Tanulmányomban úgy érvelek, hogy a magyar gazdasági elit esetében az elitcsere már a rendszerváltás előtt megkezdődött.

A gazdasági elit tagjain itt azokat értem, akik a nemzetgazdasági újratermelési folyamatokat döntéseikkel érdemben befolyásolni tudják, ennek megfelelő intézményi pozíciót töltenek be. Aligha kétséges, hogy a szűkebb értelemben vett üzleti elit tagjain kívül ide értendők a mindenkori gazdaságpolitika döntéshozói is, mind a tervgazdaság, mind pedig az átmenetgazdaság időszakában. A gazdasági elitre vonatkozó empirikus felvételek 1990-ből, 1993-ból és 1998-ból valók, ezeket kiindulópontként a 80-as évekből származó káderstatisztikákkal vetem össze.

Az alábbiakban a magyar gazdasági elit átalakulásának néhány vonását kívánom bemutatni. Először röviden áttekintem a nyolcvanas évek gazdasági elitjének néhány szociológiai jellemzőjét, majd vázolom a rendszerváltás küszöbén és a 90-es években kialakult képet a gazdasági elit rekrutációjára, karriermintáira és attitűdjére vonatkozóan.

A MAGYAR GAZDASÁGI ELIT NÉHÁNY SZOCIOLÓGIAI JELLEMZŐJE A NYOLCVANAS ÉVEKBEN

A korábbi esetleges minisztériumi káderkimutatásokat követően a hetvenes évek végétől léteztek Magyarországon rendszeres teljes körű statisztikai adatfelvételek az állami felső vezetésre vonatkozóan. Ezek a – maguk idején titkosan kezelt – káderstatisztikák csupán néhány alapváltozóra vonatkozóan tartalmaztak információkat. Ezek alapján a származásról megalapozottan állítható, hogy az a kései tervgazdaság időszakában veszített káderpolitikai jelentőségéből. A gazdasági elit kétféle értelemben nyitott volt. A nyitottság itt értelemszerűleg elsősorban a korábbi káderpolitika preferenciáival összevetve érvényesült, amennyiben, szemben a korai tervgazdaság gyakorlatával, a személyzeti politika irányítói a származást nem tekintették deklarált kiválasztási szempontnak [Bernát 1986]. Ugyanakkor nyitott volt a gazdasági elit az intergenerációs mobilitás mintáit tekintve is: 1984-ben több mint fele munkás, illetve paraszti szár-

mazású, több mint kétötöde fehérgalléros, ezen belül egyhetede értelmiségi származású volt [Statisztikai adatok, 1985].

A nyolcvanas évek végén újonnan belépők között valamelyest csökkent a munkás és mintegy egyötödre növekedett az értelmiségi származásúak aránya. Az intragenerációs mobilitást tekintve lényegesen nagyobb szerepet játszott az értelmiségi és az alkalmazotti eredet, több mint az elit háromnegyede kezdte ily módon pályafutását [Kisdi–Kulcsár 1991; dr. Harcsa et al. 1991]. Az elitbe való bejutás szempontjából a generációk közötti mobilitás nagyobb mértékű volt, mint a generáción belüli.

Politikai és képzettségi összetételét, valamint korát tekintve azonban a gazdasági elit a nyolcvanas évtized végéig változatlanul zárt alakulat maradt, több mint fele ötven év fölötti, több mint háromnegyede párttag és több mint kilenczede felsőfokú végzettségű volt.

A GAZDASÁGI ELIT REKRUTÁCIÓS ÉS KARRIERMINTÁI A RENDSZERVÁLTÁS KÜSZÖBÉN

A magyar gazdasági elit fluktuációja jelentős mértékben növekedett a 80-as évek második felében, a politikai rendszerváltást megelőző időszakban. 1990 elején, még a választások előtt, közel kétötöd volt azoknak a gazdasági vezetőknek az aránya, akik egy éve kerültek vezető pozícióba. A nyolcvanas évek első felében az ilyen vezetők aránya egynegyed alá csökkent. Míg korábban a három évnél nem régebben hivatalban lévők aránya 45% volt, 1990-ben meghaladta a 60%-ot.

Különösen nagymérvű volt a fluktuáció a minisztériumokban, ahol a vezetők háromnegyede három év, s ezen belül több mint fele egy év alatt cserélődött ki, valamint a bankokban, ahol a három évnél nem régebben kinevezett vezetők aránya a négyötödöt is meghaladta, s az egy éve hivatalban lévők aránya 45%-ot tett ki. A bankszférában az intézményi változások következtében azért is volt nagymérvű ez a növekedés, mert a nyolcvanas évek első felében az átlagosnál alacsonyabb volt ebben a szegmensben a fluktuáció, 1990-re viszont ez bizonyult a legmagasabbnak.

Az 1990-es felvétel tanulsága szerint a nyolcvanas évek végén a gazdasági elit – s ezen belül elsősorban a pénzügyi és a minisztériumi vezetés – jelentősen megfiatalodott. Míg korábban a vállalatok, bankok és minisztériumok almintáit egyaránt jellemezte, hogy a vezetők több mint fele ötven év fölötti volt, 1990-re az ilyen vezetők aránya kétötöd alá csökkent. Különösen látványos volt ez a bankárok esetében, mivel részletesebb bontásokat alkalmazva szembeötlő különbséget tapasztalunk a bankárok és a két másik csoport korösszetételében. Míg – némi képp mást bontást alkalmazva – a minisztériumi és a vállalati

vezetőknek közel harmada volt 45 év alatti, az újonnan kiépülő bankszféra vezetői közt ez az arány kétszer ekkora volt. A 35 év alatti vezetők aránya pedig a bankárok esetében mintegy négyszeresen haladta meg az elit átlagát.

Az apa foglalkozásával vizsgált társadalmi összetétel tekintetében az elit változatlanul nyitottnak volt tekinthető: közel fele munkás, paraszti, vagy alsó osztályi származású, mintegy harmada pedig értelmiségi, illetve vezető származású volt.

Ugyanakkor szembeötlő, hogy a vállalatvezetők csoportja jelentősen különbözött a gazdaságirányítás és a bankszféra vezetőitől az értelmiségi és a vezetői származás arányát tekintve. Míg az előbbiben egynegyedes, a két utóbbiban egyharmados, illetve 45%-os az e csoportból érkezők aránya. Különösen magas (17%) a bankárok között a vezető apák leszármazottainak aránya. Ez bizonyára nem független a csoport korösszetételétől, a fiatal vezetők viszonylag magas arányától.

Hasonló tendenciát rögzíthetünk a szülők iskolai végzettségét illetően is. A vállalati vezetők egyötödének rendelkezett az apja felsőfokú végzettséggel, míg a minisztériumi vezetők esetében ez az arány egyharmados, a bankvezetők esetében pedig 44%-os volt. Az anyák esetében a felsőfokú végzettek aránya a vállalati igazgatók között 3%, a minisztériumi vezetők körében 12%-ot, a bankvezetők között 22%-ot tett ki.

Adataink arra utalnak, hogy a vezetői szegmensek között jelentősebb volt a rekrutációs eltérés, mint a vezetési szintek, beosztások között. A kapcsolat dichotóm származási változókkal is rendre szorosabbnak mutatkozik a szegmensek, mint a beosztások esetében. Az összefüggés megint csak az, hogy a vállalati vezetők között jóval több volt a munkásszármazású vagy az olyan, akinek anyja háztartásbeli volt, mint a bankárok és a minisztériumi vezetők közt. Mind a foglalkozás, mind pedig a képzettség tekintetében az anya pozíciója erősebb összefüggést mutatott a vezetői szegmensek szerinti tagolódással, mint az apáé. De mindkét szülő esetében áll, hogy a kapcsolat szorossága erősebb volt a származás és a szegmensek, mint a származás és a beosztások között. Mindez azt mutatja, hogy a gazdasági intézmények eltérő társadalmi szelekciós mechanizmusokat követtek. A vezetés egyes szintjei nem feleltethetők meg minden formai egyezés ellenére sem egymásnak, a vállalati vezetők, bankvezetők, minisztériumi vezetők, bár formálisan ugyanazt a vezetői szintet képviselhetik, mégis más társadalmi háttérrel rendelkeztek.

A rekrutáció és a vezetői szegmensek kapcsolata azonban, mint láttuk, nem független a generációs megoszlástól. Korcsoportonként vizsgálva azt találjuk, hogy a negyvennégy éves vagy fiatalabb vezetők 61%-ának apja volt értelmiségi, vezető, önálló vagy fehérgalléros (köztük a bankárok több mint háromnegyedének, a minisztériumi vezetők 70%-ának). A negyvenöt

éves és idősebb vezetők esetében ezzel szemben az apák 47%-a tartozott a fenti kategóriákba, s a szegmensek közötti különbség elenyésző volt. A szegmensek és a származás közötti kapcsolat a fiatal korosztály esetében jóval erősebb, mint az idősebb vezetők körében. A háztartásbeli anyák aránya jóval kisebb (35%) a fiatal, mint az idősebb vezetők körében (58%). A generációs hatás ebben a vonatkozásban is felerősíti a szegmensek közötti különbségeket, amennyiben a fiatal bankárok és a minisztériumi vezetők közt a korcsoport átlagánál is alacsonyabb a háztartásbeli anyák aránya. Egy ponton, a bankárok esetében a generációs hatás erősebbnek is bizonyul a szegmensek hatásánál, mivel az idősebb bankárok esetében a korcsoport átlagánál is nagyobb a háztartásbeli anyák aránya.

Különösen erős a generációs különbség a szülők iskolai végzettsége tekintetében. Míg a fiatal vezetők esetében egynegyed volt az általános iskolát nem meghaladó végzettségű apák aránya, az idősebb vezetők több mint felére volt ez jellemző. Ugyanez jellemző az anyák végzettségét tekintve a fiatal vezetők 54%-ára, s az idősebb vezetők háromnegyedére. A szegmensek közötti különbségek is rendre erősebbek a fiatal, mint az idősebb vezetők szüleinek iskolai végzettségét illetően. Különösen jelentős a fiatal vezetők szegmensek közötti különbsége az anya iskolai végzettségét illetően.

A háború után született korosztályok esetében tehát mind a szegmensek, mind pedig a beosztások szerinti belső differenciálódás erősebb, mint a háború előtt születetteknél. Ha tehát megkíséreljük a generációs hatást mérlegelni, igen érdekes kettős következtetésre jutunk. Arra nevezetesen, hogy a gazdasági elit új generációja már a rendszerváltás előtt növekvő társadalmi zártságot mutatott, s egyúttal a fiatalok körében nagyobb volt a szegmensek közti rekrutációs különbség, mint az idősebb vezetők között. Tehát a rendszerváltást megelőző időszakra a gazdasági elit fiatalabb korosztályaiban a társadalmi zártság és a szegmentáltság egyszerre növekedett.

A felsőfokú végzettségűek aránya 95%-os túlnyomó többséget tett ki, s ugyancsak magas, közel háromnegyedes volt azoknak az aránya, akik korábban párttagok voltak. A párttagság azonban 1990-re elveszítette azt a kulcsfontosságú szűrő szerepét, amit korábban a lojalitás bizonyításában betöltött. A gazdasági elit – néhány ismert példa ellenére – nem kívánt személyes tagsággal kapcsolódni a pártpolitikához. A volt párttagok zöme 1989-ben, egy részük már korábban kilépett, s nem keresett új pártot magának. Mindez nem jelenti azt, hogy a gazdasági elit tagjai ne vennék igénybe a gazdasági érdekérvényesítés informális politikai csatornáit, s ne lennének olyan pozíciók, amelyek szigorú politikai lojalitást feltételeznek. Csupán arról van szó, hogy a párttagság és a politikai aktivitás nem szükségképpen jelöli ki a mindenkori gazdasági elit rekrutációs bázisát.

A karrierminták esetében közös kelet-európai tapasztalatnak tekinthető, hogy gazdasági elit körében a hetvenes-nyolcvanas években a politikai karrierekkel szemben a folyamatos adminisztratív és műszaki karrierrek bizonyultak dominánsnak. E vonatkozásban főként a lengyel vizsgálatok tapasztalatai voltak meggyőzőek [Wasilewski, 1986]. De hasonló tapasztalatokra vezettek a hazai és a kelet-európai összehasonlító vizsgálatok is [Bóday, 1986].

A magyar gazdasági vezetők döntő többsége, mintegy háromnegyede folyamatos, lépésről lépésre emelkedő karriert futott be a rendszerváltás ellenére is. A folyamatos karriereken belül is az adminisztratív karrierrek domináltak (a vezetők közel fele esetében), míg egynegyed ugrásszerű, s másik egynegyed műszaki, illetve műszaki-adminisztratív pályát futott be. Az adminisztratív karrierrek értelemszerűleg a minisztériumokra és a bankokra, míg a műszaki jellegűek a vállalatokra jellemzőek inkább. Az ugrásszerű karrierrek szegmensek szerinti megoszlása viszonylag egyenletes, csupán a bankokban alulreprezentált.

Az ugrásszerű karrierrek viszonylag kis arányt képviseltek, ezeken belül is meg kell különböztetnünk, azonban a szakértői, a politikai, a menedzseri és a munkásvezető típusú karriereket. A menedzseri típuson azokat értjük, akik azonnal valamilyen vezetői pozícióba kerültek, a „munkásvezető” típusa pedig azokat fedí, akik munkásként kezdtek dolgozni, majd egy kezdeti nagy ugrással lettek vezetők [Szakács, 1990]. E bontás szerint a szakértői és a politikai karrierrek némiképp a minisztériumokban, a menedzseri karrierrek pedig a vállalatoknál felülreprezentáltak.

A „munkásvezetői” típus a bankokban ritkábban fordult elő, mint a másik két szegmensben. Az a feltevés, hogy a menedzseri és a szakértői karrierrek inkább magasabb társadalmi státusú családi háttérrel, míg a politikai és a „munkásvezetői” karrierrek alacsonyabbat feltételeznek, nem igazolódott be. A menedzseri és a politikai karriert befutók körében egyaránt az átlagnál valamelyest nagyobb a munkás családból származók aránya, míg ezzel szemben a kezdeti nagy ugrást végrehajtó „munkásvezetői” típusnál az átlagosnál kisebb. Ez tehát arra utal, hogy a kezdeti nagy ugrás nem a hagyományos munkásigazgatók típusának továbbélését jelenti, hanem zömében a továbbtanulás előtti néhány évet, s a felsőfokú stúdiumok utáni, zömében folyamatos karriert. A fiatalabb vezetőket nagyobbbrészt az adminisztratív karrierrek jellemezték, míg az idősebbek körében a műszaki pályafutás volt némiképp az átlagnál magasabb.

Nem állíthatjuk, hogy az intézményen belüli karrierminta inkább jellemezné a fiatalabb vezetőket és az alacsonyabb pozíciókban lévőket. Ez utóbbi összefüggést az a kereszthatás gyengíti, hogy a főosztályvezetők, osztályvezetők többnyire csak a minisztériumi almintában szerepeltek, ahol viszont az átlagosnál

kisebb volt a helyi karrierminta súlya. Az újonnan kinevezettek körében pedig az átlagosnál kisebb volt az adott intézményben feljövő vezetők aránya [Szakács, 1990].

A vezetők fluktuációja jelentősen eltért a gazdaság három vizsgált szegmensében. Míg a vállalatok esetében a vezetők 42%-a öt évnél régebben dolgozott az adott beosztásban, a bankvezetőknek 44%-a, a minisztériumi vezetőknek pedig 54%-a csak egy éve töltötte be hivatalát. Ennek a hatását képezi le a karriermintákkal való összefüggés is, amennyiben az adminisztratív karriert befutók körében az újonnan pozícióba kerültek, míg az ugrásszerű és a műszaki pályaképek esetében a régebben pozícióba kerültek, vannak felülreprezentálva. A negyvennégy évnél fiatalabbak több mint fele egy évnél nem régebben töltötte be ezt a pozíciót, s csak hatoda öt évnél régebben, az idősebbek közt az utóbbiak aránya egyharmadot meghaladó volt. Vizsgálatunk nem igazolja azt a hipotézist, hogy az ugrásszerű karrier aránya csökken a hierarchiában lefelé haladva. Az ugrásszerű karrier aránya viszonylag stabilan egynegyedes volt a különböző beosztásokban.

Az egyes szegmensek eltértek a karrierminta típusát illetően abban a vonatkozásban is, hogy – a karrier minden korábbi állomását figyelembe véve – a szegmensek közötti mozgás elsősorban a minisztériumi vezetőket, a szegmensen belüli a bankárokat, az adott intézményen belüli karrier viszont a vállalati vezetőket jellemezte.

Az adminisztratív karrier aránya nagyobb a szegmensek közötti mozgással előre jutó vezetők körében, de a politikai karrier aránya nem haladja meg az átlagos 6%-ot. Megjegyzendő, hogy hasonló arányt igazolt vissza az 1987-es káderstatisztikai felvétel is a vállalatok esetében (7%), bár a nem mezőgazdasági szövetkezetek vezetői közt már 14%-os, s a minisztériumi vezetők körében egyötödöt meghaladó volt azok aránya, akiknek előző munkahelye párt- vagy tömegszervezet, illetve fegyveres testület volt [dr. Harcsa et al., 1992].

Mindez lényegében két domináns csoport, a közgazdászok és a mérnökök eltérő foglalkozási jellemzőiből adódik. Míg az újonnan, egy évnél nem régebben érkezett vezetők közel kétharmada közgazdász tisztviselő volt, az öt évnél hosszabb ideje hivatalban lévők közt ugyanilyen arányban voltak mérnökök találhatóak. Az idősebb vezetők közt így a mérnökök, míg a fiatalok közt a közgazdászok voltak felülreprezentálva.

Míg a közgazdászok a szegmensek közötti és a szegmensen belüli, addig a mérnökök az adott intézményen (vállalaton) belüli karriertípusokban voltak felülreprezentáltak.

AZ ELITREKRUTÁCIÓ TENDENCIÁI A KILENCVENES ÉVEKBEN: LASSULÁS ÉS BEZÁRÓDÁS

Az elitcsere sebességét, s közvetve mértékét is, az újonnan bekerültek aránya jelzi. Ennek alapján a kilencvenes években a gazdasági elit cserélődésének jelentős lassulásáról beszélhetünk. Az utóbbi egy évben bekerültek aránya kétötödörről egyhatodra csökkent a gazdasági elit egészében, s a csökkenés minden vizsgált szegmensben bekövetkezett. Az esés különösen számottevő volt a minisztériumok vezetése esetében, hiszen ebben a szegmensben 1990-ben – s ne feledjük, az a felvétel még a választások előtt készült – az egy éve bekerültek tették ki az elit több, mint felét. Olyan helyzet állt tehát akkor elő, hogy az intézményi változásokkal a gazdaságirányítás területén lényegében egy új, pozíciójában még kevésbé megerősödött vezetői garnitúra szembesült. Az éves bekerülési ráta csökkenésének további sajátossága, hogy ez a csökkenés már a kilencvenes évek első felében bekövetkezett. 1993 és 1998 között a ráta – szegmensenként eltérően – már csak kisebb mértékben csökkent, vagy stagnált. A másik említést érdemlő jellegzetesség az, hogy az éves bekerülési ráta az átmenetgazdaság időszakában (mind 1993-ban, mind pedig 1998-ban) alacsonyabb szinten állt be, mint amilyen a kései tervgazdaság időszakában volt: szemben az akkori közel egynegyeddél, egyhatod körül mozgott.

1. táblázat. Azok aránya, akik az elmúlt évben kerültek jelen pozíciójukba 1984–1998 (%)

	1984	1990	1993	1998
Minisztérium	26,9	53,9	15,2	16,7
Országgyűlés			2,6	3,4
Bank	22,9	46,2	19,4	16,7
Állami vállalat	20,0	27,3	16,8	16,0
Magánvállalat			19,4	14,5
Gazdasági elit	22,7	38,1	15,9	12,9
Gazdasági elit (Országgyűlés nélkül)	22,7	38,1	17,7	15,9
N	4890	360	339	240

Hasonló tendenciákat olvashatunk ki az utóbbi három évben bekerültek arányát tükröző megoszlásokból is. Az utóbbi három évben elitpozícióba kerültek aránya 1990-ben közel kétharmadot tett ki, s fokozatosan csökkent vissza arra a 45% körüli szintre, amelyen a nyolcvanas évek közepén állt. A hároméves cserélődési ráta szegmensenként jellegzetes eltéréseket mutat.

A gazdasági elit cirkulációjára vonatkozó elemzések egy része a hazai vállalkozói rétegre koncentrált (Laki, 2002), más ré-

szük a külföldi tulajdonú cégek (Kovách–Csite, 1999) és a bankok (Szalai, 2001) elemzésére is kitér. Egy, a vállalati és a politikai elitre vonatkozó reprezentatív felmérés tapasztalatai azt mutatják (Szelényi–Glass, 2003), hogy az 1993-as nagyvállalati vezetők mintegy háromnegyede volt már valamiféle vezetői pozícióban 1988-ban is, az új politikai elitnek pedig kevesebb, mint hatvan százaléka. Egy másik felmérés tapasztalata szerint (Kolosi, 2000) a kilencvenes évek második felében a piaci elit több mint kétötöde rekrutálódott a korábbi redisztributív elitből.

A mi adataink arra utalnak, hogy a korábbi nagymérvű fluktuáció visszahatásaként a kilencvenes években a minisztériumokban a vezetőcsere jelentősen lassult, s ez nem csupán 1990-hez, hanem 1984-hez képest is kimutatható. Ezzel szemben a bankok esetében az így mért fluktuáció nagyobb maradt, mint a kései tervgazdaságban volt. Az állami vállalatok vezetése esetében – miközben az ilyen cégek aránya jelentősen csökkent, s körük a privatizációt követően a közüzemekre és néhány stratégiai cégre korlátozódott – a korábbi viszonylag alacsony fluktuáció éppen a kilencvenes évek végére gyorsult fel.

Mindez azonban nem feledtetheti az összképet: szegmensenkénti eltérések és sajátosságok mellett is igaz, hogy az elit cserélődése már a nyolcvanas évek második felében felgyorsult, 1990-ben érte el a csúcspontját, majd a folyamat fokozatosan lassult és konszolidálódott.

2. táblázat. Azok aránya, akik az elmúlt 3 évben kerültek jelen pozíciójukba, 1984–1998 (%)

	1984	1990	1993	1998
Minisztérium	51,5	76,5	67,4	43,1
Országgyűlés			17,9	6,9
Bank	38,7	83,1	71,0	50,0
Állami vállalat	41,2	48,0	49,6	60,0
Magánvállalat			55,2	41,8
Gazdasági elit	45,1	62,2	53,4	36,7
Gazdasági elit (Országgyűlés nélkül)	45,1	62,2	58,0	46,2
N	4890	360	339	240

Az intergenerációs mobilitás tekintetében a gazdasági elit a kilencvenes években a bezáródás jeleit mutatta. A munkás, paraszti és alsó osztályi származásúak aránya – akik az elit felét tették ki az évtized elején – egyharmad alá csökkent, s ezen belül különösen jelentős volt a csökkenés a vállalati szektorban. Hasonló csökkenést mutat azoknak az aránya, akiknek az anyja háztartásbeli volt.

3. táblázat. A gazdasági elit származása 1990–1998
(munkás, paraszti és alsó osztálybeli apák százalékos aránya)

	1990	1993	1998
Minisztérium	45	31,0	29,2
Országgyűlés	-	37,8	32,8
Bank	33	25,0	26,7
Állami vállalat	55	37,8	24,0
Magánvállalat	-	40,5	18,2
Gazdasági elit	50	35,3	30,0
N	364	323	240

4. táblázat. A gazdasági elit származása 1990–1998 (háztartásbeli anyák százalékos aránya)

	1990	1993	1998
Minisztérium	37,8	35,6	34,7
Országgyűlés	-	43,6	46,6
Bank	41,0	39,3	23,3
Állami vállalat	58,4	46,8	44,0
Magánvállalat	-	50,0	30,9
Gazdasági elit	49,4	44,2	36,3
N	341	335	240

Mivel a bankárok között eleve a középosztályi származás dominált, így összességében az évtized végére az üzleti eliten belül a munkás származásúak aránya egynegyed alatti, míg a gazdaságpolitikában egyharmad körüli volt. Arra a kérdésre, hogy szülei, nagyszülei között voltak-e vállalkozók, az évtized végén az aktív népesség ötöde felelt igennel, míg a gazdasági elitnek több mint fele. Ez annál inkább figyelemre méltó eltérés, mert még a vállalkozóknak is csupán valamivel több, mint harmada számolt be vállalkozói családi hagyományokról.

Az intragenerációs mobilitásra az évtized elején, a rendszerváltás ellenére is, a folyamatos karrierrek mintegy háromnegyedes túlsúlya volt jellemző. Az ilyen karrierrek aránya a kilencvenes években változatlanul túlsúlyban maradt. Az évtized elején hozzávetőleg minden negyedik elittagnak volt előző beosztása is annál a szervezetnél, amelynek élére került. Az évtized végére már minden második ilyen volt. Különösen jelentősen, mintegy három és félszeresére nőtt a szervezeten belüli karrierminták aránya a minisztériumok esetében.

5. táblázat. Előző pozíciója is a jelen szervezetben volt (1990, 1998, %)

	1990	1998
Minisztérium	20,8	70,8
Országgyűlés		15,5
Bank	15,4	43,3
Állami vállalat	37,4	44,0
Magánvállalat		63,6
Gazdasági elit	28,9	49,6
N	364	240

Rendkívül alacsony (egytedes körüli) volt a tervgazdaságban a női elittagok aránya, ami a rendszerváltással valamelyest növekedett, s egyhatedes körüli szintet ért el. Ebben a vonatkozásban nem az üzleti és a gazdaságpolitikai szektorok között volt alapvető különbség. Az évtized végére kialakult kép szerint az Országgyűlésben és a vállalatoknál jóval átlag alatti, míg a minisztériumoknál és a bankoknál egynegyed körüli volt a női elittagok aránya. Ennek egyik vélhető oka az, hogy ezekben a nagy hierarchikus szervezetekben az átlagnál jóval nagyobb a fehér-galléros női munkaerő aránya.

6. táblázat. Nők aránya a gazdasági elitben (1984–1998, %)

	1984	1990	1993	1998
Minisztérium	13,3	19,6	30,4	26,4
Országgyűlés			5,1	6,9
Bank	9,4	18,8	25,8	23,3
Állami vállalat	6,7	14,1	11,9	4,0
Magánvállalat			9,0	7,3
Gazdasági elit	9,3	16,5	15,6	14,6
N	4890	365	340	240

Mint láttuk, a tervgazdaságban a vezetők több mint fele ötven év fölötti volt. Ezek aránya a rendszerváltás körüli években kétötöd alá csökkent. Az évtized végére azonban ismét elérte azt a szintet, mint a nyolcvanas évek közepén. Az átlagosnál nagyobb volt az időbeli ingadozás a minisztériumi vezetésben. Egy szektorban nem következett be a visszarendeződés ebben a tekintetben: a bankok vezetői közt változatlanul egynegyed alatti maradt az idősek aránya.

7. táblázat. Az 50 évesnél idősebbek aránya a gazdasági elitben (1984–1998, %)

	1984	1990	1993	1998
Minisztérium	53,8	33,3	30,4	58,3
Országgyűlés	–	–	35,9	60,3
Bank	54,7	29,4	22,6	23,3
Állami vállalat	53,6	45,4	46,0	52,0
Magánvállalat	–	–	38,8	54,5
Gazdasági elit	53,7	39,1	37,1	52,9
N	4890	361	340	240

Mindezek közben a volt szocialista párttagok aránya, mely még 1990-ben is a gazdasági elit háromnegyedét tette ki, az évtized végére az elit felére csökkent. Két szegmens mutatott ettől jelentős eltérést. A bankároké, akiknél az arány egyharmadra csökkent, s az állami vállalatok vezetőié, akik közt – a jelentősebb fluktuáció ellenére – alig volt változás ebben a tekintetben, s háromnegyedük az évtized végén is olyanok közül került ki, akik korábban szocialista párttagok voltak.

8. táblázat. Szocialista párttagok aránya (1984) és a volt szocialista párttagok aránya (1990, 1993, 1998) a gazdasági elitben (%)

	1984	1990	1993	1998
Minisztérium	81,0	81,4	50,0	52,8
Országgyűlés			42,9	50,0
Bank	77,7	63,8	42,9	33,3
Állami vállalat	82,9	74,4	71,9	76,0
Magánvállalat			67,7	41,8
Gazdasági elit	82,0	73,8	61,6	49,6
N	4890	364	284	240

A hagyományok, értékek és a viselkedés közötti kapcsolat az elit esetében is meglehetősen bonyolult. Az elit szélsőséges és különös módon individualisztikus értékeket vall. David Riesman kötetcímét parafrazálva ráillik a magányos elit elnevezés. (Riesman, 1973, Jankó–Takács, 1997) Azonban a gazdasági elit nem a Riesman-féle értelemben magányos. Minden más társadalmi csoporttól különbözik, ha azt a kérdést vizsgáljuk, hogy ki vagy mi védi meg legjobban az ember érdekeit. Az elit – sokkal inkább, mint akár a vállalkozók, akár a szakértelmiségiek vagy akár az alacsonyabb szintű vezetők – elsősorban saját magában hisz. Nem az elitben, mint a hatalmat gyakorló szűk társadalmi csoportban, hanem saját magában, az egyén-

ben. Az elit nem hisz sem a konstruált szervezetek, sem a primordiális kapcsolatok érdekvédelmi képességeiben. Azt tanulta meg és azt vallja, hogy az egyénnek magának kell kiküzdenie a cselekvési lehetőségeket, s gyakorolnia a kontrollt a döntési alternatívák felett. Azt tanulta meg, hogy ő dönt, ő oldja meg a problémákat, s ami ezen kívül van, az korlátozó feltétel, veszélyforrás, s csak a legkritkább esetben támasz. Míg az átlagnépesség közel kétötöde úgy véli, hogy az ember érdekeit még mindig leginkább a családja védi meg, az elitnek csupán egyhatoda véli ezt. Az aktív népesség további kétötöde gondolja, hogy az állam, a pártok, az érdekvédelmi szervezetek alkalmasak legfőképp az érdekvédelemre, az elitnek csak negyede gondolja így. Az elit döntő többsége, háromötöde az egyént jelöli meg az érdekvédelem fő forrásaként, s ez az arány háromszor nagyobb, mint az átlagnépességen belül.

Egy másik jelenség ugyancsak a szubjektív és az objektív élethelyzetek közötti kapcsolat bonyolult és áttételes voltára világít rá. Az elit tudatában van privilegizált körülményeinek, s úgy véli, hogy az egyén társadalmi helyzetét elsősorban a munka, a szaktudás és a képzettség határozzák meg. A társadalom döntő többsége ezzel szemben úgy gondolja, hogy a társadalmi helyzetet elsősorban az anyagi körülmények determinálják. Általánosságban minél alacsonyabb társadalmi csoportba tartozik valaki, annál inkább véli úgy, hogy az anyagi körülmények a döntőek. A befolyás és a társadalmi kapcsolatok jelentőségéről első pillantásra úgy tűnik, hogy az elit ebben is inkább hisz, mint más társadalmi csoportok. Szorosabban szemügyre véve azonban kitűnik, hogy ez a vélekedés elsősorban a középosztály, azon belül is a vállalkozók és a fehérgallérosok sajátja.

Abban nincs meglepő, hogy az évtized végén az elit véleménye élesen eltér az átlagnépességétől a munkanélküliség megítélésében. Míg az aktív népesség fele, addig az elitnek szinte teljes egésze úgy gondolta, hogy a társadalom problémái nem oldhatók meg a munkanélküliség vállalása nélkül, hogy a munkanélküliség szükségszerű társadalmi jelenség. Ebben a vonatkozásban a vezetők és a szakértelmiségiek véleménye közelebb állt az elitéhez, mint a munkásokéhoz.

A normaszegő magatartás tekintetében ugyancsak élesen eltér az elit és az átlagnépesség véleménye. Míg a népesség döntő többsége, négyötöde igaznak tartja magára nézve, hogy az embernek, ha előre akar jutni, olykor át kell hágnia bizonyos szabályokat, az eliten belül az így vélekedők aránya kétszer kisebb. Az emberek mikor ezzel a kérdéssel szembesülnek, nagy valószínűséggel olyan, a bürokratikus szabályokat lazító, az életet egyszerűbbé tevő ügyeskedésekre gondolnak, mint amelyek a második gazdaság kiépülése során elterjedtek. Az ilyen vélemények elterjedtsége nem szükségképpen azonos a korrupciós magatartásminták tényleges elfogadásával, de az is világosan

látszik, hogy az ellennorma nem hatékony. A korrupció megítélésében egyébként hasonló kettősség mutatkozik. Az átlagnépesség a korrupcióval kapcsolatos jelenségeket elterjedtebbeknek és természetesebbnek tartja, míg az elit az ilyen jelenségeket szűkebb körűnek és elítélendőbbnek véli. Mindenesetre a normaszegő magatartás tolerálása elég magas az eliten belül is ahhoz, hogy igazolni lássuk azt a dahrendorfi véleményt, mely szerint az attitűdök változásához évtizedekre van szükség.

Meglehet, az elit és a vonakodó többség közötti véleménykülönbség mindenkor természetesnek tekinthető. Nyilvánvaló azonban, hogy minél nagyobbak a különbségek az elit és az átlagnépesség véleménye közt, annál inkább korlátozott az elit akciópotenciálja. Hasonlóan fontos kérdés, hogy vannak-e markáns különbségek az eliten belül az értékek és attitűdök tekintetében, olyan különbségek, amelyek az elit fragmentációját vetítik előre. A gazdasági eliten belül számos tekintetben találunk különbségeket az üzleti és a gazdaságpolitikai elit véleménye közt. A gazdaságpolitikusok kevésbé privilegizált helyzetűek és kevésbé voltak elégedettek életesélyeikkel, mint az üzleti elit tagjai. A képviselők érzékenyebben és elítélőbbben nyilatkoztak a normaszegő magatartásról, mint az elit átlaga. A minisztériumi vezetők túlterheltebbnek és fáradtabbnak érezték magukat, mint a többiek. Az üzleti elit tagjai inkább a kemény munka és az individualizmus értékeit, míg az adminisztratív elit tagjai inkább az iskolai teljesítmény jelentőségét hangsúlyozták. Ezeknek a különbségeknek a legtöbbje statisztikailag szignifikáns volt, de inkább érték- és véleményvariációkat jelentett meg, mint a gazdasági elit fragmentációját.

KÖVETKEZTETÉSEK

Azt mondhatjuk, hogy a magyar gazdasági elit fluktuációja a rendszerváltást megelőző időszakban jelentős mértékben, mintegy másfélszeresére növekedett. Különösen nagymérvű volt a fluktuáció a minisztériumokban és a bankokban, ahol 1990 elején, még az első szabad választások előtt, a vezetők mintegy fele egy év alatt cserélődött ki.

A magyar gazdasági elit cseréje tehát a rendszerváltás előtt megkezdődött. Új volt-e ez az újonnan pozícióba került elit? A fentebbi elemzés eredményeiből kiderül, társadalmi arculatát tekintve tartalmazott új vonásokat. Fiatalabb, magasabb társadalmi presztízsű csoportokból érkező, zártabb társadalmi alakulat ez, mint elődje volt. Voltak azonban a régire emlékeztető vonásai is. Változatlanul döntő mértékben férfiakból, felsőfokú végzettségűekből és olyanokból állt, akik korábban párttagok voltak, de többségükben már kiléptek a pártból. Ha megvizsgáljuk, hogy az újonnan kinevezettek legutóbbi munkahelye a je-

lenlegivel azonos-e, azt találjuk, hogy az egy éve kinevezettek több mint háromnegyede az adott intézménynél, vállalatnál dolgozott előző pozíciójában is. Összhangban volt ez a folyamatos, adminisztratív karrierék túlnyomó arányával. Ugyanakkor a karrierék korai stádiumában jelentős arányú volt a szegmenseken belüli és a szegmensek közötti mozgás. Az új gazdasági elit az átlagnépességnél sokkal inkább volt hajlandó a piaci tapasztalatok, a növekvő jövedelemkülönbségek és a vezető-kiválasztásban a meritokratikus elemek pozitív értékelésére.

Az elitcsere sebességét és mélységét illetően a nyolcvanas évek végi jelentős változásokhoz képest a kilencvenes évek második fele a lassulás és bezáródás jeleit mutatta. Hasonlóképpen a lassulás és konszolidálódás jele az idősebb vezetők arányának növekedése az elit egészében. Az elit ugyanakkor valamelyest nyitottabbá vált a pártlojalitás tekintetében (mivel a volt párttagok aránya csökkent, s az egyéb pártaffiliáció jelentéktelen arányú maradt). Ugyancsak valamelyest nyitottabbá és kiegyensúlyozottabbá vált a gazdasági elit a nemek szerinti összetételt tekintve, bár a női vezetők aránya változatlanul jelentősen alatta maradt az aktív népességen belüli arányoknak.

Kétségtől mérlegelés kérdése, hogy hogyan minősítsük a nyolcvanas évek végén tapasztalt elitcserét. Mértéke jelentős volt, s ettől lehetne akár klasszikus, akár forradalmi cirkulációnak is tekinteni. A cserélődés módja az, ami ilyenkor dönthet, s ekkor az az eldöntendő kérdés, hogy a cirkuláció módjának két attribútuma – a sebesség és a jelleg – közül melyiknek van nagyobb súlya, mivel az elit cserélődése gyors volt ugyan, de békés karakterű. Amellett érvelnék, hogy ilyenkor a cirkuláció karakterének van nagyobb jelentősége, mivel ez áll közvetlenebb összefüggésben az intézményi változások jellegével, azzal, hogy forradalmi lendülettel elsöprik-e a régi rendet, vagy az elitek megállapodása révén békés átmenetet biztosítanak. A magyar eset ez utóbbira példa.

Azonban látnunk kell, hogy – legyenek bármily tudatosak is az elit törekvései az intézményi változásokat illetően – a békés átmenetnek is lehetnek nem szándékolt mellékkövetkezményei. Adataink arra utalnak, hogy a magyar gazdasági elit többszörösen kicserélődött személyi összetételében, s változott társadalmi összetételében is, amennyiben jelentősebb mértékben merít a középosztályból. Változtak rekrutációs kritériumai, amelyek közt a politikai lojalitással szemben inkább a személyi és szervezeti lojalitás elemei nyertek teret. Változott a tulajdonhoz és vezetéshez való viszonya, változott beállítottsága, mivel a legkevésbé sem kollektivistikus, hanem jóval inkább meritokratikus és individualisztikus elveket vall. A régi elit azonban mindezek ellenére itt van. Nem csupán egy-egy emblemikus figurájával van jelen, akiknek szerepe ebből a szempontból inkább szimbolikus jelentőséggel kellene bírjon. Azzal van jelen, hogy átha-

gyományozott egy üzleti és gazdaságpolitikai magatartásmin-tát. Meglehet, ugyanazok a képességei, amelyek alkalmassá tet-ték a kompromisszumra és érdekeltté tették az átmenetgazda-ság elfogadásában, egyszersemind egy üzleti és politikai stílust is meggyökereztettek. Egy olyan stílust, amelynek a modernizá-ció korai szakaszára visszanyúló hagyományai vannak, s jelleg-zetes vonásait a kijárás, az informalizmus és a színlelt teljesít-mények adják. Ez az az örökség, amelyik – összefonódva a má-sodik gazdaságból örökölt tömeges magatartásmin-tákkal – hoz-zájárul ahhoz, hogy a magyar gazdaságban a teljesítményeket gyakran az újraelosztáshoz, a támogatásokhoz és az állami meg-rendelésekhez kapcsolják, miközben az adótudatosság alacsony szintű, s a kártyákat olykor – ahogy mondani szokták –, az asz-tal alatt osztják. Ezek olyan vonások – miként arra Leopold La-jos közel száz éve rávilágított [Leopold, 1988 (1917)] –, melyek a piactudatossággal nemigen férnek össze, legfeljebb annak lát-szatával.

IRODALOM

- Bernát János 1986, Az állami és szövetkezeti vezetők rekrutációja és mobilitá-sa, in: Lengyel Gy. (szerk.), A gazdasági vezetők rekrutációja, képzettsége és karriermintái a tervgazdaságban Bp., Szociológiai Műhelytanulmányok
- Bóday Pál 1986, Vállalati felső vezetők pályafutása nemzetközi összehasonlításban, in: Lengyel Gy. (szerk.), A gazdasági vezetők rekrutációja, képzettsége és karriermintái a tervgazdaságban Bp., Szociológiai Műhelyta-nulmányok
- Bozóki András 2003, Theoretical Interpretations of Elite Change in East Central Europe, in: Mattei Dogan (ed.), Elite Configurations at the Apex of Power, Brill, Leiden-Boston
- Dogan, Mattei (ed.) (2003), Elite Configurations at the Apex of Power, Brill, Leiden-Boston
- dr. Harcsa I. (et al.) 1991, Vezetők a nyolcvanas években Bp. KSH.
- Higley, J.-G. Lengyel (ed.) 2000, Elites after State Socialism. Theories and Analysis. Rowman and Littlefield, Lanham
- Janky Béla-Takács Károly 1997, A magányos elit. In: Janky Béla-Vedres Ba-lázs (szerk.), A magyar gazdasági elit a kilencvenes évek elején. Bp. BKE Szociológiai Műhelytanulmányok
- Kisdi János-Kulcsár Rózsa 1991, A hatalom gazdasági elitje az elmúlt évtized-ben. Statisztikai Szemle 10. sz. 789-797. o.
- Kolosi Tamás 2000, A terhes babapiskóta. A rendszerváltás társadalomszerke-zete. Osiris, Budapest
- Kovács Imre-Csíste András 1999, A posztszocializmus vége. A magyarországi nagyvállalatok tulajdonosi szerkezete és hatékonysága 1997-ben. Közgazda-sági Szemle, XLVI. évf., 2. sz., 121-144. o.
- Laki Mihály 2002, A nagyvállalkozók tulajdonszerzési esélyeiről a szocializ-mus után, Közgazdasági Szemle, XLIX. évf. 1. sz. 45-58. o.
- Lengyel György (szerk.) 1986, A gazdasági vezetők rekrutációja, képzettsége és karriermintái a tervgazdaságban Bp., Szociológiai Műhelytanulmányok 3.

- Leopold Lajos jr. 1988 [1917], *Színlelt kapitalizmus*. *Medvetánc* No. 2–3. pp. 321–355.
- Maizl Erika 1991, *A gazdasági elit véleménye a vezető kiválasztásban szerepet játszó tényezők fontosságáról* Bp. (Szakdolgozat, BKAE)
- Mikhalev, Vladimir (ed.) 2003, *Inequality and Social Structure during the Transition*. Palgrave, Macmillan, UNU, WIDER, Houndmills
- Nagy Beáta 2001, *Női menedzserek*. Aula, Bp.
- Pareto, V. 1983, *The Mind and Society: a Treatise on General Sociology*. Harcourt, Brace and Company, N. Y., vols. I–IV.
- Répási Erika 1991, *Foglalkozások presztízse*, Bp. (Szakdolgozat, BKAE)
- Statisztikai adatok az állami és a szövetkezeti vezetőkről, 1984 Bp. 1985
- Riesman, David 1973, *A magányos tömeg*. KJK, Bp.
- Szakács Andrea 1991, *Felsőszintű gazdasági vezetők karriertipológiája*, Bp. (Szakdolgozat, BKAE)
- Szalai Erzsébet 2001, *Gazdasági elit és társadalom a magyarországi újkapitalizmusban*, Bp. Aula K.
- Szelényi Iván–Christy Glass 2003, *Winners of the Reforms: The New Economic and Political Elite*. In: Mikhalev, Vladimir (ed.) *Inequality and Social Structure during the Transition*. Palgrave, Macmillan, UNU, WIDER, Houndmills, pp. 75–98.
- Székely Judit 1986, *Adalékok a gazdasági szférában dolgozó felsőszintű vezetők iskolai végzettségének elemzéséhez*, in: Lengyel Gy. (szerk.), *A gazdasági vezetők rekrutációja, képzettsége és karriermintái a tervgazdaságban* Bp., Szociológiai Műhelytanulmányok
- Wasilewski, Jacek 1986, *Az igazgatók társadalmi-szakmai pályafutása Lengyelországban*, in: Lengyel Gy. (szerk.), *A gazdasági vezetők rekrutációja, képzettsége és karriermintái a tervgazdaságban* Bp., Szociológiai Műhelytanulmányok