

GAZDASÁGI SZEREPLŐK ÉS MAGATARTÁSOK*

Gazdasági szereplőkről a szociológia többféle megközelítésben beszél. Ilyen James Coleman (1991) distinkciója az individuális és korporatív aktorok, utóbbiakon belül a primordiális, konstruált és spontán szervezetek között. Ilyen a háztartás és vállalkozás közötti, Max Weberig visszanyúló különbségtétel is, ami a pénzhasználati módoktól az időfelhasználásig sokfajta értelemben hatott a kortárs gazdaság-szociológiai kutatásokra. Ilyen a duális gazdaság, és ehhez kapcsolódóan a belső munkaerőpiac és a foglalkozási piacok elhatárolása is.

Mindezek a szempontok kortárs gazdasági elemzések során haszonnal alkalmazhatók, és bizonyos pontokon az alábbiakban hasznosítani is kívánom őket. E tanulmányban azonban különösen egy, a sombarti–schumpeteri hagyományra támaszkodó különbségtételt hangsúlyoznék: azt, hogy részt vesz-e valaki a termelési tényezők piacain vagy sem, s ha igen, akkor milyen minőségében, vállalkozóként vagy munkavállalóként. Az ilyen megközelítés nem helyettesíti a közgazdasági elemzéseket, de a társadalmi hatások és feltételek mérlegeléséhez alternatív tájékozódási pontokat kínálhat.

A napjainkban zajló intézményi változások egyik társadalmi hatása Magyarországon abban áll, hogy az önálló egzisztenciateremtés elől elhárultak az akadályok, kialakult egy vállalkozói osztály, és ettől nem függetlenül kiformálódóban van egy tulajdonosi osztály is. A változások másik hatása a munkaerőpiac átalakulásának strukturális és intézményi feltételeiben ragadható meg. Abban, hogy módosult az aktív és inaktív népesség aránya, a munkaerő szektorok és vállalati típusok szerinti megoszlása, továbbá, hogy intézményesült a munkanélküliség és ennek kapcsán kialakult egy tartósan munkanélküli réteg is. A gazdasági szereplők bizalma és elégedettsége, aspirációi és félelmei jórészt ezekkel a jelenségekkel hozhatók összefüggésbe.

Az alábbiakban először a vállalkozói osztály rekrutációjával és összetételével foglalkozó kutatásokról adok áttekintést, kitérve a vállalkozói magatartásminták és a vállalkozói hajlandóság kérdésére. Ugyancsak érintem a tulajdonosi osztály és a gazdasági elit összetételére vonatkozó kutatások néhány tapasztalatát.

A második részben a munkaerőpiaci változások néhány kérdését tárgyalom, kitérék a dualizáció, a tartós munkanélküliség és a munkanélküliséggel kapcsolatos attitűdök alakulására is.

* A tanulmány az OTKA és az MTA támogatásával készült.

Kisvállalkozók, nagyvállalkozók, gazdasági elitek

Önfoglalkoztatók, kisvállalkozók

A vállalkozói osztály kialakulása a nyolcvanas évek végén kedvező gazdaságideológia és intézményi feltételek mellett vett lendületet, és a kilencvenes évek derekán a statisztika már egymilliót is meghaladóra becsülte az osztály terjedelmét. A kutatások arra figyelmeztettek, hogy a jelenség számos vonása illuzórikus, másrészt a növekedésnek összetett okai vannak.

Ami az illuzórikus vonásokat illeti, a kilencvenes évek elején a vizsgálatok azt mutatták, hogy a regisztrált vállalkozások nem elhanyagolható része (1993-ban mintegy ötöde) nem működött, fantomcég volt (Czakó et al. 1994). Részben e tapasztalatok hatására került be a statisztikai nyilvántartásba a regisztrált és a működő vállalkozások közti distinkció. Ez utóbbi megkülönböztetés szerint 1997 januárjában ténylegesen mintegy 700 ezer vállalkozás működött, szemben a bejegyzett egymillióval, tehát időközben nem csupán a valóságos cégek száma, hanem a fantomcégek aránya is nőtt. Az pusztán a koncentráció mértékére utal, hogy ennek a 700 ezer cégnek a döntő többsége, 97 százaléka tíz főnél kevesebbet foglalkoztatott, és egy ezreléknél alig több, összesen mintegy 900 olyan cég volt, amelyikben a foglalkoztatottak létszáma meghaladta a háromszáz főt (SHK, 1997). Mindez a szakemberek körében felvetette a „túl sok–túl kicsi” dilemmáját (Gábor R. 1994). Legalább ennyire fontos megemlíteni, hogy a magánszektor csaknem háromnegyede egyéni vállalkozókból áll, s a vállalkozóknak csupán kétharmada főállású.

Miért fontos ez? Bizonyára hiba lenne statisztikai és jogi kategóriákból arra a szubsztantív következtetésre jutni, hogy a racionális–kalkulatív magatartás a vállalkozói osztálynak csupán bizonyos töredékére (éspedig csak egyes vállalkozási formákhoz kötött részére) jellemző. Az azonban tény, hogy a vállalkozói osztály motívumait és magatartásmintáit tekintve belsőleg tagolt, és e tagoltság nem független attól, hogy a vállalkozás és a háztartás mennyire vált szét. Lényeges különbség van abban, hogy valaki munkaalkalmat keres-e, vagy magát a vállalkozást tekinteti céljának, hogy a háztartás jövedelmét kívánja-e biztosítani, illetve kiegészíteni, vagy nyereségét döntően a vállalkozásba kívánja fektetni. Mindez kétségtől valószínűbb a több alkalmazottal dolgozó társas vállalkozások, mint az esetleg alkalmazott nélküli egyéni vállalkozók esetében. Az utóbbiakról azonban mégsem jelenthetjük ki pusztán formai kritériumok alapján, hogy nem vállalkozók. Ha ugyanis így járnánk el, a vállalkozástörténet tanúsága szerint könnyen abba a paradox helyzetbe kerülhetnénk, hogy számos kiemelkedő presztízsű vállalkozót kellene kirekesztenünk, éspedig éppen karrierjük korai szakaszában. Tehát akkor, amikor innovatív tevékenységbe kezdtek, s a termelési tényezők új kombinációit realizálták, ami még a szó szigorúan leszűkítő – és a szakirodalom által nem egyértelműen osztott –, schumpeteri értelmezésében is a vállalkozó sajátossága (Abell 1996).

A kutatások alapján annyi bizonyos, hogy a vállalkozók mintegy harmadának nincs tartaléka, és a tartalékokkal rendelkező vállalkozók valamivel több mint fele a vállalkozást, másik fele pedig a háztartást részesítené előnyben a nyereség felhasználása során. Az előbbiek közt valóban felülreprezentáltak a nagyobb létszámú

társas vállalkozások tulajdonosai, de köztük is vannak a háztartást előnyben részesítők. Ez utóbbiak közt a mellékállásban vállalkozók, vagy (a főfoglalkozásúak közül) a viszonylag korai alapítású egyszemélyes kiskereskedő–szállító cégek tulajdonosai felülreprezentáltak. A mellékállású, viszonylag fiatal nők esetében az ügynöki munka inkább jövedelemkiegészítést nyújtott, míg a főfoglalkozású, középkorú férfiak esetében a megélhetés fő forrását jelentette a vállalkozás. A profilbővítés, a piaci terjeszkedés és a létszámnövekedés szempontjait együttesen figyelembe véve az 1993 és 1996 között működő vállalkozások több mint negyede bővült valamilyen formában (Vajda 1997). Saját elmondásuk szerint 1996-ban a vállalkozóknak mintegy negyede keresett kizárólag munkát, megélhetést a vállalkozásban, további mintegy hatodik csak jövedelemkiegészítést (MVA 1997). Ezzel szemben mintegy kétötödük látott lehetőséget a beruházásra, és további ötödük a társadalmi presztízs növekedésére. Akik a beruházás lehetőségével számoltak, nagyjából a főfoglalkozásúakból, a nagyobb piacörzetre szállítókból kerültek ki. Mindezeket figyelembe véve azt mondhatjuk, hogy a vállalkozói osztálynak mintegy 40–45 százalékát jellemzi a szó szoros értelmében vett vállalkozásorientált, kalkulatív magatartás. Ők azok, akik visszaforgatnák a nyereséget a vállalkozásba és akik új piacokat kutatnának fel. A kisvállalkozók jelentős része nem kívánja növelni vállalkozása méretét. A nyereség visszaforgatása azonban nem szükségképpen azonos a növekedéssel. Jelentheti tartalékok képzését, célozhatja a készletek feltöltését, a minőség javítását, a biztos alapok megteremtését, anélkül, hogy a forgalom és a létszám szembeötlően bővülne (Laky 1997a.).

Többségében a vállalkozók másik része is racionálisan kalkulál, de kalkulációja másfajta, szükségletorientált. Elsődlegesen a háztartási jövedelmek előteremtésében vagy kiegészítésében, a munkaalkalom és megélhetés biztosításában érdekelt, ezért nem kockáztat, nem invesztál, nem kutat fel új lehetőségeket, inkább mintakövető, kevésbé mintakijelölő szerepet játszik. Amiatt azonban, hogy esetükben a vállalkozás nem öncél, hanem a megélhetés eszköze, nem kell megfosztani őket vállalkozói státusuktól. Végső soron a jövedelemmaximalizálásban érdekelt, szükséglet-kielégítésre orientált vállalkozó is nyereség realizálása révén éri el célját, stratégiája ezért inkább a nyereség felhasználása tekintetében tér el a vállalkozásorientált típustól. Az első generációk esetében az sem ritka, hogy a vállalkozás nem válik egész életre szóló hivatássá. A vállalkozó azonban vállalkozó marad mindaddig, amíg a termelési tényezőket önállóan kombináló gazdasági aktorként működik, tehát nem alkalmazott. Ez a vízváltást, és ehhez képest a gazdasági formák és gazdasági motívumok inkább a vállalkozók típusairól informálnak. Egyáltalán nem lényegtelen, hogy a háztartás- és vállalkozásorientáció, a társas és egyéni vállalkozások milyen kombinációi vannak jelen a gazdaságban, de ezek a gazdasági dinamika és nem a gazdasági szereplők státusa szempontjából fontos tényezők.

Külön említést érdemel a büjtött alkalmazotti státusok tömeges elterjedése. Azoknak a kvázi-vállalkozóknak a megjelenéséről van szó, akiket korábbi munkahelyeik adó- és járadékminimalizálási okokból kényszerítettek a vállalkozói igazolvány kiváltására. Szép számmal vannak közöttük a tudomány és a média területén dolgozó értelmiségiek, akiknek életformája inkább a szabadúszókéhoz áll közel, és mentalitásukban csupán az autonómiára törekvés közös a vállalkozókéval. Ők való-

jában nem vállalkozók, hanem bűjtatott alkalmazottak vagy szabadfoglalkozásúak. Nem hoznak döntéseket a piaci partnerekre, vállalkozásuk profiljára vonatkozóan, nem kombinálják a termelési tényezőket. Autonómiára törekvésük jórészt munkájuk tartalmára, a munkafolyamat fölötti kontrollra és végső soron speciális szaktudásuk eladására korlátozódik. A gond ezzel elsősorban nem ez, hanem az, hogy a vállalkozás épp a közvélemény-formáló értelmiség napi élettapasztalatában válik az adókiírással és az ügyeskedés szinonimájává. Amíg a nagy napilapok és intézetek formálisan bedolgozó vállalkozóként foglalkoztatják alkalmazottaikat, addig az építési vállalkozók is inkább gondolják úgy, hogy valójában bejelentést nem igénylő baráti kalákában dolgoznak a napszámért elszegődött segédmunkással, akinek 1995-ben maximum 1400 forintot fizettek (Galasi-Kertesi 1996).

A magyar vállalkozók több mint felének a kilencvenes évek derekán nincs önálló irodája, háztartásuk és vállalkozásuk ily módon sem válik szét. Vállalkozásaik finanszírozása során nagyobb arányban támaszkodnak baráti, rokon kölcsönökre, mint bankhitelekre. Maguk a vállalkozás fejlesztése szempontjából legfontosabbnak a kapcsolatrendszer kibővítését, illetve a kapacitásbővítést és a tőkebevonást tartják. A kisvállalkozások mintegy fele kapacitásait csak fele részben, vagy annál rosszabb arányban tudja kihasználni, a másik hányada csak egy kisebb körzetet vagy egy kis települést lát el.

Mindebből az következik, hogy a versenyképesség növelését és az egzisztenciális kockázattal járó vállalkozói működés stabilitását szolgáló intézményi feltételek megteremtése pozitív munkaerőpiaci és gazdaságélénkítő hatással járhat. Jelentősége lehet továbbá azoknak a programoknak, amelyek az interregionális kooperációt szolgálják és hozzájárulnak a vállalkozói kultúra elterjedéséhez.

A vállalkozók esetében tehát azt tapasztaltuk, hogy jelentős részük a háztartással szimbiózisban, a családi erőforrások bevonásával működik, a háztartások egészében pedig az idővel való gazdálkodás módosulását. A kilencvenes években a nyolcvanas évek második feléhez képest csökkent a kötött idő, ezen belül különösen a főfoglalkozású munkára fordított idő mind a férfiak, mind pedig a nők esetében. A kötött időn belül a háztartásra és a mezőgazdasági jövedelemkiegészítő munkára fordított idő valamelyest nőtt, a nem mezőgazdasági jövedelemkiegészítő tevékenységre szánt idő ellenben csökkent. Más vizsgálati eredmények ugyanakkor arra utalnak, hogy az eladásra termelő háztartások aránya csökkent az évtized során, miközben a csak saját fogyasztásra termelő háztartások aránya nem változott (Spéder 1997). Mivel itt elsősorban mezőgazdasági jellegű kistermelésről van szó, az utóbbi adatok ellentmondani látszanak az időmérlegből nyert információknak. Amennyiben mindkét információ pontos, úgy az ilyen típusú jövedelemkiegészítő tevékenység koncentrációjának tanúi vagyunk. Kevesebb háztartás nagyobb volumenben foglalkozhat mezőgazdasági jellegű kistermeléssel, és ez vélhetőleg a rétegspecifikus jegyek felerősödésével jár.

Vállalkozói sikerek és kudarcok

A nyereséges vállalkozás sikeres. Ez a kézenfekvő megállapítás igaz és orientáló jellegű, de a fordítottja csak korlátozottan érvényes az olyan közegben, amelyben a vállalkozók nagyobb része nem nyereség-, hanem jövedelemmaximalizálásban érdekelt. Igaz ugyan, hogy a jövedelemmaximalizáláshoz a vállalkozók esetében a nyereség realizálása révén vezet az út, a célok azonban eltérnek a nyereség felhasználása és a jövedelmek költségként való feltüntetése tekintetében.

Falusi vállalkozók körében végzett esettanulmányok tapasztalatai szerint sikeres az a vállalkozó aki fenntartja az üzletét és gondoskodik a családjáról (Tóth L. 1997). Minél látványosabban gyarapodik, annál sikeresebb, de a környezet szemében ezt a gyarapodást inkább az emeletes ház, semmint a célgépjeleníti meg. Az erős kötések erőforrásaira épülő, „összebarkácsolt vállalkozások” fennmaradása nagymértékben e környezet értékrendjétől függ (Kuczi 1997).

A kudarcokat ebben a közegben nem pusztán és nem is elsődlegesen gazdasági terminusokban értelmezik. Lehet veszíteni egy-egy üzleten, lehet csalódni a partnerekben, lehet anyagi gondokkal küzdeni, de a társadalmi környezet értékítélete szerint ez nem azonos a kudarccal. Ha a kudarcok felől érdeklődünk, a társadalmi környezet elsősorban azt jelöli meg, aki iszákossá válik, megrokkann, tehát aki társadalmilag marginalizálódik, és emiatt esetleg a vállalkozására sem tud gondot fordítani.

A sikerekkel kapcsolatos ambivalenciát tükrözi annak a városi vállalkozónak az esete is, akit mint különösen sikeres üzletembert ajánlott figyelmünkbe a helyi politikai élet egyik reprezentánsa. Az interjú során kiderült, hogy az egy termékre alapozott vállalkozás éppen csődbe ment, mert egy üzletlánc terjeszkedése miatt a vállalkozó elveszítette a piacait. Korábban valóban sikeres volt, és ezzel együtt – képzettsége, beállítottsága folytán – fontos szerepet töltött be a helyi vállalkozói érdekvédelmi szervezetekben. Ez a közéleti szerepköre azután is fennmaradt, hogy a saját vállalkozása kicsúszott a lába alól, és mindez láthatóan nem befolyásolta a társadalmi környezet értékítéletét a sikerek és kudarcok tekintetében. A kapcsolat-háló, a helyismeret és a tapasztalati úton felhalmozott tudás a gyorsan változó gazdasági környezetben is fontos tájékozódási pontnak bizonyulhat (Swaan 1994).

A sikerek megítélésében maguk a vállalkozók és vállalati vezetők sem egyöntetűek. Arra, a vállalati panelvizsgálat (Balázs 1996) 1993-as hullámában feltett kérdésre válaszolva, hogy miben méri a sikert, nagyjából egyharmad-egyharmad arányban a nyereséget, a likviditás megőrzését és a növekedést említették legfontosabb szempontként. Azok tekintették önmagukat átlag fölötti sikeresnek, akik a siker legfőbb vonását a növekedéssel azonosították. Azok, akik pénzügyi terminusokban szemlélik a sikert, tehát azok, akik a nyereséget és azok is akik a likviditást jelölték meg a siker mércéjéül, egyaránt az átlagosnál kevésbé minősítették saját cégüket sikeresnek. Ám figyelmeztető jel az is, hogy a sikert a növekedéssel azonosítók – bár többnyire sikeresnek tartják magukat – az átlagnál ritkábban nyereségesek. A nyereség és a sikerről való gondolkodás közt tehát nincs erős kapcsolat.

Arra a kérdésre, hogy milyen vállalati magatartás számíthat napjainkban sikerre, a válaszadók háromnegyede a piacokonform, korrekt magatartást említette első-

ként, míg egynegyedük az agresszív, ügyeskedő, inkorrekt magatartást látta üzleti-
leg sikeresnek. Azok, akik az ilyen értelemben nem piaci magatartást tartják ma-
napság sikeresnek, többnyire a kisvállalkozók közül kerülnek ki, és vagy rossz ta-
pasztalatokra tettek szert valamely üzletfelükkel, vagy maguk inkább a sikertelenek
közé tartoztak.

A vállalkozás fennmaradását, működtetését már önmagában a siker valamiféle
jeleként értékeli a társadalmi környezet és a vállalkozók. Ezzel szemben a vállal-
kozás megszűnése – könnyen belátható – nem szükségképpen azonos a bukással.
1993 és 1996 közötti követéses vizsgálatunk tanúsága szerint a vállalkozások egy-
harmada szűnt meg a jelzett időszakban. Ezek egy része azonban átalakulás, más
része nyugdíjba vonulás miatt következett be, s többségében nem járt anyagi veszte-
ségekkel. A megszűnések kevesebb mint háromnegyede tekinthető bukásnak a ku-
tatási tapasztalatok szerint.

Mindazonáltal a vállalkozások működésének és megszűnésének megvannak a
szociológiai sajátosságai, és ezek olykor ellentmondanak a köztudatban elterjedt
képeknek. Azok a kényszervállalkozások, amelyeket egy piaci ötlet realizálására
hoztak létre, életképebbnek bizonyultak.

Kényszervállalkozók azok, akiknek megszűnt a munkahelye, és azok is, akik
azért kezdtek vállalkozásba, mert féltek attól, hogy munkahelyük, munkakörük
megszűnik. Az ilyen előre menekülőknél több mint háromnegyede fenn is tartotta
vállalkozását 1993 és 1996 között, hiszen egyrészt a megélhetésük függött tőle,
másrészt gyakrabban invesztáltak is a vállalkozásba. A piaci lehetőségekben bizók-
nak csupán kevesebb mint 60 százaléka maradt talpon, közülük azonban jóval ki-
sebb arányban vállaltak valódi egzisztenciális kockázatot. Ezek zömükben ugyanis
még nem szakadtak el az alkalmazotti léttől, hanem mellékállású vállalkozók vol-
tak, akik ki akartak próbálni valamilyen kedvező ajánlatot, és időben feladták, mi-
nimális veszteség mellett. Ebből adódik, hogy a társas vállalkozások több mint
négyötöde és a főállású egyéni vállalkozók háromnegyede talpon maradt a jelzett
időben, ezzel szemben a mellékállású vállalkozóknak csak alig több mint fele. A
megszűnések gazdasági okait mérlegelve elsősorban a kis piacörzet és az ágazat-
specifikus kapacitáskihasználatlanság tényezői tűnnek szembe. A kereskedők
megmaradási esélyei kétszeresen rosszabbak voltak, mint a többi ágazatban tevé-
kenykedőké. Maguk a vállalkozók a gazdaságpolitikát, a túlzott adó- és társada-
lombiztosítási kötelezettségeket, a piaci feltételeket jelölték meg a megszűnések
leggyakoribb okaként.

A primordiális és társadalmi tényezők közül fontosabbnak bizonyult az anya,
mint az apa foglalkozási státusa. Ha az anya eljárt dolgozni és nem háztartásbeli
volt a gyermekkori szocializáció időszakában, ez pozitív hatással volt a vállalkozás
megmaradási esélyeire. Hasonlóan pozitív kapcsolatra utalt az is, ha valaki folya-
matos és nem ugrásszerű karriert futott be.

A vállalkozói magatartás oldaláról közelítve szembeötlő az az összefüggés, hogy
azok, akik 1993-ban több időt invesztáltak a vállalkozásba (a vállalkozók átlagosan
több mint tíz órát dolgoznak naponta), nagyobb eséllyel őrizték meg vállalkozásu-
kat. A vállalkozók csaknem 90 százaléka szokott hajnalban és késő este is dolgoz-

ni, ezzel szemben azoknak, akik időközben megszüntették vállalkozásukat, csupán alig több mint fele nyilatkozott így.

Tetten érhető az önbeteljesítő prófécia hatása is: a megszűnt vállalkozások fele olyan volt, amelynek tulajdonosa 1993-ban önmagára nézve igaznak tartotta, hogy általában nincs szerencséje, ezzel szemben a működő vállalkozók háromnegyede elutasította ezt az önképet.

Vállalkozói hajlandóság és vállalkozói attitűdök

A nyolcvanas évek végén a felnőtt népesség negyede nyilatkozott úgy, hogy szívesen lenne vállalkozó. Ez az arány – jelentős hullámzást követően – a kilencvenes évek második felében egyhatedére csökkent (Lengyel 1996).

A vállalkozói osztály kiválasztása szempontjából a vallási, ideológiai és etnikai háttér nem szignifikáns tényező. Ezzel szemben a kor, az iskolai végzettség, és az, hogy a vállalkozónak volt-e korábban vezetői tapasztalata, nagymértékben összefüggenni látszik a vállalkozói léttel. Az aktív népesség valamivel több mint negyedének volt korábban valamiféle (csoportvezetői vagy magasabb beosztással járó) vezetői tapasztalata, ezzel szemben a vállalkozók mintegy felének. A vállalkozás szembeötlő mértékben ágazatspecifikus jelenség. Elsősorban a kereskedelem, a vendéglátás, a személyi szolgáltatások területén felülreprezentált a vállalkozók aránya az alkalmazottakéhoz képest. A vállalkozók osztályhelyzetüket és jövedelmi helyzetüket tekintve határozott önképpel rendelkeznek, több mint 50 százalékuk a felső jövedelmi ötödbe, és öthatoduk a középosztályba sorolja magát.

Mindez nagyjában-egészében igaz a potenciális vállalkozókra nézve is, tehát azokra, akik szívesen lennének vállalkozók. Az osztályidentitás szempontjából a vállalkozói lét erősebben differenciál, mint a vállalkozói hajlandóság. A potenciális vállalkozók esetében viszont az összefüggések a korral, valamint azzal, hogy voltak-e hullámhegyek–hullámvölgyek a pályafutásuk során, erősebbnek mutatkoznak, mint a tényleges vállalkozók körében. A potenciális vállalkozók negyötöde a 45 év alatti korosztályból kerül ki. A felnőtt népesség csaknem kétharmada hullámvölgyektől mentesnek látta pályafutását, ezzel szemben a vállalkozók több mint fele úgy érezte, hogy voltak hullámhegyek–hullámvölgyek a karrierjében.

A szakmunkások és a szakképzetlen munkások közötti eltérések a vállalkozói hajlandóság tekintetében – a kezdeti évek bizonytalanságai után – tartósan nagyobbak bizonyultak, mint a szakmunkások és az értelmiségiek közötti különbségek.

A kilencvenes évek első felében az egyéni vállalkozók a felnőtt népességnél elégedetlenebbek voltak életesélyeik megítélésében szinte minden területen, különösen kilátásaikkal, jövedelmeikkel, életszínvonalukkal. E tekintetben a kilencvenes évek második felére változás történt, mivel a vállalkozók már elégedettebbek, mint az átlag.

Időközben a vállalkozók elégedetlensége csökkent, és a felnőtt népességé nem változott érdemben. A jelenség egyszerre mutatja a vállalkozók relatív helyzetének javulását, és azt is, hogy a vállalkozói osztály maga is rotálódik. Akik időközben megszüntették vállalkozásukat, az átlagnál jóval elégedetlenebbek.

Kevésbé ismert tény, ezért itt utalnunk kell rá, hogy a vállalkozói osztály, csakhogy, mint a felnőtt népesség zöme – ha nem a deklarációk, hanem a becslést és a méltányos jövedelmek felől közelítjük a kérdést – a jövedelmkülönbségek mérséklését tartaná igazságosnak. Ez abból adódik, hogy a méltányosnak tartott jövedelmeket minden reprezentatív foglalkozás esetében növelné, de az alacsonyabb jövedelmű foglalkozások esetében nagyobb arányú emelést tartana szükségesnek.

Arra a kérdésre válaszolva, hogy elsősorban mire fordítanák a nyereséget, ha vállalkozásuk lenne, a kilencvenes évek elején a felnőtt népesség többsége a beruházás alternatíváját választotta a fogyasztással szemben. Az ilyen válaszok aránya azonban a legtöbb társadalmi csoportban csökkent vagy stagnált az elmúlt években, ami áttételesen arra utal, hogy a vállalkozások felé terelő megélhetési motívum erősödött az évtized során.

A kimerültség, az anómiás, neurotikus tünetek legtöbbje valamelyest mérséklődött 1993 és 1997 között, mind a felnőtt népesség, mind pedig a vállalkozók körében. Azonban az a normahiányos állapotra utaló nézet, amely szerint „aki vinni akarja valamire, rákényszerül arra, hogy bizonyos szabályokat áthágjon”, amit már a kilencvenes évek első felében is osztott a népesség többsége, az évtized második felére még inkább elterjedté vált. Ez a felfogás a vállalkozók körében még gyorsabban terjedt, mint a felnőtt népesség egészében. Nem jelenti ez azt, hogy a vállalkozók automatikusan magukra vonatkoztatnák ezt a kijelentést, de valószínű, hogy a közállapotok illetően megjelenítése egyszersmind adaptációra is késztet és önigazolásul is szolgál. Egy valószínűségi modellel operáló empirikus vizsgálat arra a következtetésre jutott, hogy a vállalkozók mintegy negyede-fele tekinthető adóelkerülőnek (Tóth–Semjén 1997).

Fontos adalék lehet emellett, hogy a vállalkozók kevésbé autoriter beállítottságúak, mint a felnőtt népesség egésze. Nem azonosulnak azzal a képpel sem, hogy az emberek alapvetően két csoportra: erősekre és gyengékre oszthatók. A felnőtt népességnek több mint a fele azonosult ezzel a nézettel, a vállalkozók csaknem kétharmada viszont elutasította.

Az elmúlt évek során változtak a vállalkozás személyes perspektíváját elutasító motívumai. A nyolcvanas évek végén a szubjektív tényezők, a kockázatkerülő mentalitás, a készségek hiánya szerepelt kitüntetett okként, ezzel szemben a kilencvenes évek derekán már inkább az objektív körülményeket, a tőkehiányt, a magas életkort jelölték meg kizáró tényezőként.

Nagyvállalkozók, tulajdonosok, gazdasági elitek

A vállalkozói osztály mellett, azzal részben átfedésben kiformalódóban van egy tulajdonosi osztály is. Amennyiben számításba vesszük mindazokat a tulajdonformákat, amelyek járadék elsajátítására alkalmasak, a felnőtt népesség kevesebb mint ötöde, 18 százaléka tartozik ebbe az osztályba. E járadékszerzési formák közt tartathatjuk számon nem csupán a termelőeszközöket, a részvényeket, a pénzt és a földet, hanem a bérbe adott ingatlant is. Az új tulajdonosi osztály terjedelme még ezzel a kiterjesztő meghatározással is szűknek mondható. Ezen belül az igazán nagy,

egymilliárd forintot meghaladó vagyonok tulajdonosainak körét a szakértői becslések csupán 50–200 főben jelölték meg (Lengyel–Tóth 1997).

A kulcsfontosságú gazdasági döntéseket hozó elit nem szükségképpen azonos a legnagyobb vagyonok birtokosaival. Mindenkor empirikusan vizsgálendő kérdés, hogy a reprodukciós folyamatokat döntéseikkel érdemben befolyásolni képes intézményi vezetők (Higley–Pakulski 1997) mennyiben azonosak a tulajdonosokkal, illetve mennyiben állnak az utóbbiak ellenőrzése alatt, vagy a tulajdon mennyiben diszperzálódik. A történeti gazdaságszociológiai kutatások éppen ez utóbbi folyamatra, a tulajdon szétaprózódására és elszemélytelenedésére mutattak rá, és a menedzserek, illetve a bankok szerepének növekedését regisztrálták. E kutatási hagyományok nyomán fogalmazta meg Szelényi Iván munkatársaival azt a koncepciót, amely szerint a posztoszocialista átmenetgazdaság a menedzserek uralmával jellemezhető, mivel a tulajdon gyenge és nem látható, és nem kizárt, hogy ez egy tartósan fennmaradó formáció (Szelényi et al. 1997). Az kétségtelen, hogy a kilencvenes évek első felében, a privatizációs folyamatok közepette a személyes tulajdon hatása kevésbé volt látható, ezzel szemben a menedzserek relatív érdekérvényesítő képessége növekedni látszott. Személyes döntési autonómiájukat maguk is többre értékelték a más elitzsegmensekben tapasztaltnál. Ugyanakkor a többi elitcsoporttal összevetve a menedzserek kevésbé voltak privilegizált helyzetben, és a privatizációs folyamatok lezárultával várhatóan nő a tulajdon szerepe.

Az elemzések másik csoportja a bankok és bankárok centrális helyzetére vonatkozó tétel különböző aspektusaira koncentrált (Szalai 1997; Várhegyi 1997; Csonotos–Király–László 1997). Kétségtelen, hogy a bankárok a populista gazdaságideológia egyik célpontjává váltak, és ebben jövedelmük és privilegizált helyzetük szerepet játszott, a kutatási eredmények azonban azt mutatták, hogy a bankárok domináns helyzete és a bankok intézményi hálózatban betöltött centrális helyzete nem igazolható (Vedres 1997; Lengyel–Bartha 1997).

A gazdasági elit összetételével kapcsolatos viták és kutatási eredmények további kérdése az volt, hogy mekkora a realitása a korábbi politikai hatalom gazdasági hatalommá konvertálásának, a redisztributív elit piaci elitté való átalakulásának. Vezetőkre és középvállalkozókra vonatkozó vizsgálati eredmények alapján a kutatók egy része azt a véleményt fogalmazta meg, hogy a tiszta politikai attribútumok konvertálásának kicsi volt az esélye (Kolosi–Sági). Ugyanakkor mások (Róna-Tas–Böröcz 1997; Csíte–Kovács 1997) a redisztributív elit nagyobb arányú kontinuitását hangsúlyozták.

A jelenség azzal az ellentmondással jellemezhető, hogy a gazdasági elit személyi összetétele radikálisan módosult, társadalmi arculata azonban nem változott ilyen számottevően. A gazdasági elit fluktuációja már a nyolcvanas évek második felében felgyorsult, és e gyors cserélődési ütem a kilencvenes évek első felében is fennmaradt: az 1993-as gazdasági elit négyötöde 1990 után került pozícióba, és jórészt megfiatalodott. Ugyanakkor az új gazdasági elit számottevő része hasonló karriert futott be mint elődei, és felerészben volt párttagokból állt. (A párttagok aránya a nyolcvanas években négyötödös volt ebben a körben.) Az átlagosnál kisebb mobilitást mutató vállalati szegmens esetében változatlanul különösen fontos szerep jutott a kiválasztásban a lojalitásnak és a helyismeretnek. A személyi és korösszetételében

gyökeresen átalakult gazdasági elit tagjainak vezetői szocializációja ugyanis jelentős részben még a kései tervgazdaságra esett.

Munkavállalók, duális gazdaság, munkanélküliség

A duális gazdaság átalakulása

A duális gazdaság fogalmának a szakirodalomban különböző időpontokban eltérő jelentéstartalma volt. Amennyire pontosan megállapítható, eredeti értelmében a tradicionális parasztgazdaságok és a modern ipari-szolgáltató alakulatok viszonyrendszerét volt hivatva leírni a harmadik világbeli nemzetgazdaságok eseteire alkalmazva (Wertheim 1968).

A másik értelmezés szerint a formális-informális gazdaság dichotómiáját jelenti, ami közelebb áll a nálunk is meghonosodott első- és második gazdaság közti distinkcióhoz. Ezt az értelmezést fejti ki Claus Offe is a munkaerőpiac várható változásairól írott tanulmányában, amelyben különbséget tesz a társadalom dualizációjának spontán folyamatai és a politikai programon alapuló duális gazdaság modelljei között (Offe 1987).

Végül a szerzők egy része (Hodson–Kaufman 1982; Averitt 1968) úgy érvel, hogy az alapvető különbség a befolyásos nagyvállalatok és a kisvállalkozások között van. A kiépült bürokratikus hierarchiákkal, vertikálisan integrált termelési folyamatokkal rendelkező nagyvállalatok a nyersanyagtermelő és elosztó cégek feletti tulajdon és ellenőrzés biztosítása révén iparágakon, régiókon és nemzeti kereteken átnyúló diverzifikációval, progresszív technológiák alkalmazásával jellemezhetők. Ezzel szemben tehát a másik gazdaságot az egyének vagy családok által dominált kisvállalatok jelenítik meg, amelyek korlátozott piacra szállítanak, termelési és marketing stratégiájuk nem éri el a centrumbeliekét.

Mindezt a szakirodalom összekapcsolja azzal a kérdésfeltevéssel, amelyik a duális munkaerőpiac létrehozatához vonatkozik (Doeringer–Piore 1971). Az elsődleges és másodlagos munkaerőpiac közti alapvető különbséget abban véljük megragadni és a duális gazdasághoz kapcsolni, hogy a nagyvállalatoknak van belső munkaerőpiaca, a kicsik ezzel szemben csak a foglalkozási munkaerőpiaccal állnak kapcsolatban. Az új gazdaság-szociológiai irodalomban az is vitatott kérdéssé vált, hogy a gazdasági recesszió és a leépítések miként érintik a belső munkaerőpiacokat, és az intézmény iránti lojalitás leértékelődésével járnak-e (Hirsh 1993).

E kérdések értelemszerűen számunkra is relevánsak (Gábor R. 1997). Nem csupán a recesszió és a leépítések, hanem az állami tulajdonú nagyvállalatok piacvesztése és a munkanélküliség megjelenése, továbbá a másik oldalról a privatizáció és a kisvállalkozói szektor kiépülése is a gazdaság dualizációjának irányába ható tényezők. Korábban az első és a második gazdaság intézményes elkülönülése (Sik 1995) azzal társult, hogy a szereplők nem jelentéktelen része személyében mindkét gazdaságban érintett volt, most viszont a szerepek a személyekben szétváltnak, a két gazdaság pedig nem az állami kontroll, illetve a legalitás mentén határolódik el.

A belső munkaerőpiac a nagyvállalatok esetében egyfajta védekezés a foglalkozási piacok kihívásaival szemben, nagyobb jövedelem, előrelépési esélyek, nagyobb autonómia biztosítása révén (Galasi 1982). Azt is mondhatjuk, hogy a nagyvállalat a belső munkaerőpiac kiépítése, a kisvállalkozás pedig a családi munka bevonása révén védekezik a kipróbálatlan munkaerő alkalmazásának kockázatával szemben, így biztosítja a munkatársak lojalitását a maga számára. Veszített volna a lojalitás a jelentőségéből? Ez a nagyvállalatok esetében nem zárható ki, hiszen a tulajdonosváltások, a szétválások és a piacok átrendeződése átalakították az erőteret és új viszonyítási pontokat jelöltek ki. Mindezek mellett pedig a lojalitás szerkezeti módosulását is tapasztaljuk. A kései tervgazdaságban a közéleti és szervezeti lojalitás elemei domináltak, az átmenetgazdaság feltételei között a személyi lojalitás szempontjai kerültek előtérbe. A leépítések és a privatizáció a munkaerő egy részét alkalmazottként vagy vállalkozóként a kisvállalkozásba tereli, és ez elbizonytalaníthatja a belső munkaerőpiacokat.

Kérdés, mi történt a belső munkaerőpiacokkal, felszámolódtak-e vagy fennmaradtak, milyennek látják az alkalmazottak az állásbiztonság garanciáit, a jövedelmi és az előrelépési esélyeket? A külföldi cégek érdekeltek-e a belső munkaerőpiacok megteremtésében vagy ellenkezőleg, a zárt technológiák és az ezekkel járó zsákutcas betanított munkakörök tömeges elterjedését preferálják? Ezen a ponton egy, a Tárci által 1997 tavaszán készített 1500 fős reprezentatív felvétel adataira támaszkodunk (Tárci, Omnibusz 1997/III). A felmérésből kitűnik, hogy a munkahelyen belüli előrelépési esélyek elsősorban nem a tulajdonformától, hanem az intézmény méretétől és a foglalkozástól függenek.

A foglalkoztatottak ötöde nyilatkozott úgy, hogy a munkahelyén vannak előrelépési esélyei, és ez inkább jellemezte a fiatalokat, mint az idősebbeket. A 300 főnél többet foglalkoztató intézményekben az előrelépési esélyekkel rendelkezők aránya 29 százalékos volt, ami kétszeresen haladta meg a kisvállalati alkalmazottak előrelépési lehetőségeit. A beosztást tekintve elsősorban a vezetők, különösen a középvezetők jellemzője a belső előrelépési esély, mellettük az értelmiségiek látnak átlag felett ilyen lehetőséget.

Mindez értelemszerűen összefüggésben áll az iskolai végzettséggel, azzal, hogy az illető volt-e korábban vezető, milyen esélyekkel tudna elhelyezkedni a külső munkaerőpiacon, és azzal is, hogy milyen osztályidentitása van.

A szolgáltatási szektor egyes területei egymástól gyökeresen eltérő lehetőségeket kínálnak a munkahelyen belüli előrelépésre. A pénzügyi intézményeknél dolgozók kétötöde lát maga előtt előrelépési lehetőséget az intézményen belül, míg a személyi szolgáltatásokat nyújtóknál ez az arány csupán egytizede.

A hazai és a vegyes (részben hazai, részben külföldi) tulajdonban lévő cégek alkalmazottai egyaránt átlagosnak látják a belső előrelépési lehetőséget – és ők teszik ki a munkaerő döntő többségét –, ám a tisztán külföldi tulajdonú cégek alkalmazottainak egyharmada nyilatkozott úgy, hogy van előrelépési lehetősége a cégen belül. A kis arányok miatt azonban ez a tény óvatosan kezelendő, és számításba kell venni azt, hogy az ilyen cégek alkalmazottai közt magasan felülreprezentáltak a szakértelmiségiek.

Azok körében, akik előrejutási lehetőséget láttak maguk előtt az átlagjövedelmet meghaladó keresettel rendelkezők aránya kétharmados volt. Hasonlóképpen szoros összefüggés mutatkozott az előrelépés és az éves jutalom között.

A foglalkoztatottak fele tartotta kizártnak, hogy elveszíthesse állását, és körükben az előrejutási esélyekkel rendelkezők aránya átlag feletti volt, egynegyed körül mozgott. Az alkalmazottaknak csaknem fele érezte úgy, hogy nem találna könnyen munkát, ha elbocsátának, ám az ilyenek aránya a belső munkaerőpiaci előrejutásban bízók közt csak egynegyedes volt.

A társadalmi háttér tényezői közül említést érdemel, hogy jóval átlag fölött bíznak munkahelyen belüli előmenetelükben azok, akiknek a szülei, nagyszülei közt vállalkozók voltak. Még fontosabb, mint láttuk, az iskolai végzettség szerepe ebben a vonatkozásban. A részletesebb bontásokat vizsgálva arra is fény derül, hogy nem egyszerűen a diplomás lét társul az előmenetei esélyek képzetével, hanem ezen belül is különösen a főiskolai diplomának van ilyen hozadéka. Az egyetemi végzettségűek kevesebb mint negyede, a főiskolai végzettségűek több mint harmada lát maga előtt karrierlehetőséget cégen belül.

A belső munkaerőpiaci esélyekben bízók közt felülreprezentáltak az olyanok, akiknek voltak korábban második gazdasági lehetőségeik, s az olyanok is, akik valamikor pályafutásuk során vezetői tapasztalatot szereztek, illetve beleszólhattak munkahelyi döntésekbe. Mindhárom csoport egyenként a kérdezettek valamivel több mint negyedét teszi ki, ám a belső munkaerőpiaci lehetőséggel rendelkezőknek több mint harmadát, illetve – az utóbbi kettő – több mint kétötödét. Az osztályidentifikáció tekintetében egyértelműen a középosztálybeliek azok, akik átlag fölött bíznak a munkahelyen belüli előrejutásban. A népesség több mint fele érezte magát a középosztályba tartozónak, a belső előrejutásban bízóknak pedig mintegy háromnegyede.

Ezen belül értelmiségiként, kisebb részt vezetőként és adminisztratív alkalmazottként azonosította magát összességében az aktív népesség mintegy negyede, ám a belső előrejutást remélők több mint kétötöde került ki közülük. Meg kell jegyeznünk, hogy a vezetők többsége az értelmiségi kategóriába sorolta magát.

Az intézményen belüli előrejutási esélyek értelemszerűen túlnyomórészt a nagyobb létszámú munkahelyek alkalmazottait jellemezték. Hasonló a helyzet azonban a jövedelmek mértékét és az állásbiztonság szubjektív érzetét tekintve is. Az 50 főnél kevesebbet foglalkoztató cégek alkalmazottainak több mint fele keres az átlagjövedelem alatt, a 300-nál többet foglalkoztató intézmények alkalmazottainak viszont csak egyharmada. A kisvállalati alkalmazottak ötöde és a középvállalati alkalmazottak negyede, a nagyvállalati alkalmazottaknak pedig az egyharmada érezte úgy, hogy tartania kell állása elvesztésétől.

Ezzel szemben a munkafolyamat feletti kontroll, a munkaidő szabadabb beosztása, az önálló döntések tekintetében egyértelműen a kisvállalatok vannak előnyben. Kérdés, hogy ez azért van-e így, mert, mert közöttük vannak az önfoglalkoztatók is, vagy pedig azért, mert a kis cégeken belüli munkaszervezés szükségessé teszi a rugalmasabb munkaszervezést és a nagyobb fokú autonómiát az alkalmazottak körében is.

Ha csak a kis- és nagyvállalatok alkalmazottainak lehetőségeit vesszük szemügyre, tehát kihagyjuk a túlnyomórészt kis szervezetekben dolgozó önállókat, az előrejutási esélyek, a munkanélküliségtől való félelem és a jövedelmek tekintetében a különbség fennmarad.

A nagy szervezetek alkalmazottai hozzávetőleg egyhaddal magasabb bért kapnak, mint a kis szervezetekben dolgozók, kevesebben félnek állásuk elvesztésétől, és mind a belső, mind pedig a foglalkozási részpiacon nagyobb esélyt látnak a kedvezőbb elhelyezkedésre. A döntési autonómia vonatkozásában azonban a kis szervezetek előnye eltűnik, csupán a munkaidő rugalmasabb kezelése tekintetében mutatkozik némi – statisztikailag nem szignifikáns – előny a kis szervezetek alkalmazottai javára.

A munkavállalók mintegy ötöde érzi úgy, hogy lenne esélye kedvezőbb munkakörbe kerülni más munkahelyen. Köztük felülreprezentáltak a pénzügyi intézményeknél és a egyéb szolgáltatási ágazatban, valamint a kereskedelemben és az építőiparban dolgozók. Felülreprezentáltak továbbá a magánvállalatok és a nagyvállalatok alkalmazottai, a vezetők, az értelmiségiek és az adminisztratív alkalmazottak. Iskolai végzettségüket tekintve nem csupán a diplomások, hanem a középfokú végzettségűek is átlag felett bíznak a foglalkozási részpiacon való jobb elhelyezkedésben. Hangsúlyozni kell azonban, hogy mind a belső munkaerőpiacon, mind pedig a foglalkozási részpiacon előrejutási esélyt látók aránya igen kicsi, egyötödös, a többség sem az intézményen belül, sem pedig azon kívül nem lát maga előtt kedvezőbb munkaalkalomra lehetőséget. Az adatok továbbá azt mutatják, hogy a kedvezőbb munkaalkalom perspektívája specifikus készségekhez, képzettséghez és társadalmi adottságokhoz kötődik. A belső munkaerőpiaci és a foglalkozási részpiacon előrejutási esélyek pedig – kisebb eltérésektől eltekintve – lényegében ugyanazokat a társadalmi csoportokat jellemzik. Nem jelenti ez azt, hogy bizonyos fizikai foglalkozások között ne lehetnének lényeges különbségek a részpiacokon való esélyek tekintetében, csupán azt jelenti, hogy a nagy társadalmi csoportok szintjén a munkaerőpiac mindkét szegmense a vezetőknek, értelmiségieknek és fehérgallérosoknak kínál a meglévőnél kedvezőbb perspektívát a résztvevők saját megítélése szerint.

Munkaerőpiac, munkanélküliek és potenciális munkanélküliek

Ha az ágazati struktúra szempontjából az ötvenes évek az iparosítás jegyében telt, akkor a kilencvenes éveket a szolgáltatási szektor túlsúlyra jutásának évtizedeként kell számon tartanunk. Ez a komplex, nagy költségvetési szervezeteket és önfoglalkoztatókat egyaránt magába foglaló szektor az évtized derekán már másfélszeresét foglalkoztatja annak, mint amit az ipar és a mezőgazdaság együttvéve. A szolgáltatási szektor aránya persze párhuzamosan nőtt az iparral az eltelt évtizedekben, és ez az expanziós lendület akkor sem szűnt meg, amikor az ipari foglalkoztatás aránya a nyolcvanas években visszaesett.

A tulajdoni szerkezet tekintetében az világlik ki, hogy a kilencvenes évek derekán Magyarországon – hasonlóan a lengyel struktúrához – a magáncégek foglalkoztatták a munkaerő 60 százalékát és állították elő a GDP több mint felét. A többi kelet-európai országban a megfelelő arányok ennél lényegesen kisebbek voltak. A

foglalkoztatottak arányát tekintve a magyar fejlemények ekkor a magánszféra túlsúlyát mindhárom szektorban jelezték. Ez különösen az iparvállalatok tulajdonviszonyait tekintve tért el a környező országokban tapasztalt arányoktól.

A kilencvenes évek ugyanakkor a munkanélküliség megjelenésének és – ami ezzel nem azonos – az inaktív népesség túlsúlyra jutásának évtizede is a magyar gazdaságban. A nyolcvanas évek elejétől fokozatosan csökkent a foglalkoztatottak aránya a népesség egészében. (Hozzátehetjük: ha nem is ilyen arányban, de nőtt az inaktivitási ráta szűkebben a 15-74 éves korosztályon belül is.) Ennek a demográfiai jelenségnek nyilvánvaló következményei vannak a jóléti rendszerek, a közterhek és a gazdasági várakozások szempontjából. A borúlátó lakossági helyzetértékelések egyik forrása valószínűsíthetően az, hogy a népesség csökkenő része járul hozzá az arányosan növekvő közterhekhez. A népesség ilyen aktivitási arányaival azonban nem állunk egyedül.

A regisztrált munkanélküliek száma a kilencvenes évek első felében nagyjából megegyezett a regisztrált vállalkozókéval. 1992-ben mintegy 660 000-t tett ki, a gazdaságilag aktív népesség 13 százalékát. Azóta e tömeg csupán lassú csökkenést mutatott, de az évtized második felében már félmilliónál kevesebbet tett ki, és 1997-ben a munkanélküliségi ráta 9 százalékos volt.

A férfiak körében a munkanélküliségi ráta magasabb volt és magasabb is maradt, mint a nők között. Ez az első pillantásra meghökkentő jelenség elsősorban azzal függ össze, hogy a nők nagyobb arányban szorulnak ki a munkaerőpiacról, nagyobb arányban válnak inaktívvá, mint a férfiak (Laky 1997b).

Erdemes felidéznünk – bár az összefüggés kézenfekvő –, hogy a munkanélküliek lényegesen kisebb arányban tagjai szakszervezeteknek és más szakmai szervezeteknek, mint azok, akik nem veszítették el állásukat. A dolgozók ötöde jelezte, hogy tagja valamely szakszervezetnek és egytizede más szakmai szervezetnek, a munkanélküliek között csupán elvétve találunk ilyet. Ezt részben magyarázza a szakmai szervezetek érdekérvényesítési potenciálja, másrészt éppen e testületek rekrutációs stratégiája, társadalmi összetétele a magyarázat.

Különösen magas volt – és bár nagymértékben csökkent, a korcsoportok között változatlanul a legmagasabb maradt – a munkanélküliségi ráta a fiatalok körében. A pályakezdők munkanélküliségének nemzetközileg ismert jelensége mögött látnunk kell, hogy ez nem vezet tartós munkanélküliségre, és az aktív foglalkoztatáspolitikai, a képzési-átképzési programok e csoport esetében az átlagosnál kedvezőbben alkalmazhatók. A szocializációs minták szempontjából azonban a jelenségnek kitüntetett, tovagyűrűző hatása van.

Nem csupán a fiatalokra, hanem a munkanélküli ellátásból kikerülőkhöz egészére vonatkozóan igaz, hogy esélyeik a kilencvenes évek első feléhez képest átstrukturálódtak. Egy követéses vizsgálat tapasztalatai szerint (Lázár-dr. Székely 1996) az évtized első felében a munkanélkülieknek csupán alig több mint negyede tudott elhelyezkedni a segély lejárta után, a többség vagy munkanélküli maradt (ez jellemezte a csoport mintegy kétötödét), vagy – mintegy harmaduk – inaktívvá vált. 1996-ban már a munkanélküliek több mint kétötöde helyezkedett el újra a segély lejárta után, mintegy negyedük vált inaktívvá és kevesebb mint harmaduk maradt

munka nélkül, az arányok tehát a munkaerőpiaci belépés szempontjából megfordultak.

A tartós munkanélküliek aránya az átlagosnál magasabb volt az idősebb aktív korosztály (a 40–55 évesek) körében, az általános iskolai végzettséggel rendelkezők, a falusiak és a cigány származásúak között, és ezekben a csoportokban az arány stagnált vagy még nőtt is. A tartós munkanélküliség tehát egy bezáródó-leszakadó réteg képét mutatja (Laki L. 1997). Ez tükröződik a helyi társadalom presztízsvizonyaiban is. A falusi környezetben az önkormányzati segélyeknek és jövedelempótló támogatásoknak sokkal inkább van társadalmi peremhelyzetet kijelölő funkciója, mint a munkanélküli járadéknak. Azok a fiatalok, akik a munkanélküli járadékot még több-kevesebb természetességgel igénybe vették, a segélyt, hacsak teheték – már pusztán a szülők és a család hírnevére való tekintettel is –, igyekeztek elkerülni.

A tartós munkanélküliek döntő többsége (kilencetizede) az alsó jövedelmi kvintilisbe tartozik, és kétharmada az alsó osztályba, illetve a munkásosztályba sorolja magát. Elenyésző közöttük a vállalkozói családból származó, a volt vezető és a volt párttag is. Korábbi pályafutásukat az átlagosnál gyakrabban jellemzik hullámhegyek–hullámvölgyek és ugrásszerű változások. A munkanélküliség mint társadalmi jelenség megítélése az elmúlt évtizedben nem változott számottevően. Az emberek többsége a nyolcvanas évek végén is úgy gondolta, és ma még inkább úgy gondolja, hogy a munkanélküliséget mindenáron el kell kerülni, és csak kevesebb mint fele, kétötöde véli úgy, hogy az ország gazdasági problémáinak megoldása nem lehetséges a munkanélküliség vállalása nélkül.

Megfigyelhető azonban, hogy egyes társadalmi csoportok véleménye időközben módosult. A munkanélküliség vállalása mellett érvelő csoportok – a vezetők, a vállalkozók és az értelmiségiek –, bár változatlanul kitartanak véleményük mellett, időközben némiképp elbizonytalanodtak. Véleményük ingadozást mutat ahhoz a markáns állásponthoz képest, amit a nyolcvanas évek végén képviseltek, mikor a munkanélküliség még csupán potenciális gazdaságpolitikai probléma volt. Hasonlóképpen ingadozott a felnőtt népesség véleménye is. Az aktív népességen belül azonban folyamatosan emelkedett, és 1997-ben már túlsúlyra jutott azoknak az aránya, akik úgy vélik, hogy a munkanélküliség kiküszöbölhetetlen társadalmi jelenség. Ez pedig csak úgy lehetséges, hogy a véleményt a munkások és alkalmazottak szélesebb körei is osztják.

A nyolcvanas évek végén a dolgozók hatoda, 1997-ben pedig negyede volt potenciális munkanélküli – azokat értve ide, akik féltek állásuk elvesztésétől. A két időpont között a potenciális munkanélküliek aránya sajátos hullámvázst mutatott. A kilencvenes évek elejéig együtt nőtt a munkanélküliséggel, majd attól némiképp elszakadva, a választások időpontjáig csökkent, a választások félidejére pedig ismét növekedett.

Arra következtethetünk ebből, hogy az állásvesztéstől való félelmeket a tényleges foglalkoztatási viszonyokon túl befolyásolják a politika, a gazdaságideológia és a média hatásai. A munkanélküliséggel kapcsolatos beállítottság a társadalmi közérzet egyik legérzékenyebb indikátora. Adam Przeworski, a lengyel származású amerikai kutató úgy érvelt, hogy a munkanélküliség keltette bizonytalanság aláás-

hatja a demokratikus intézményekbe vetett bizalmat (Przeworski 1993). Ha mármost a munkanélküliséggel kapcsolatos félelmeket nem csupán a reálfolyamatok, hanem a politikai-ideológiai feltételek is befolyásolják, akkor ez a kölcsönhatás még közvetlenebb lehet.

A munkanélküliségtől való félelem és a munkanélküliség mint társadalmi jelenség megítélése nem függött össze egymással a nyolcvanas évek végén: akik féltek állásuk elvesztésétől, azok nem gondolkoztak gyökeresen másképp a munkanélküliségről, mint a dolgozók átlaga. Időközben a helyzet módosult, s a kilencvenes évek derekára már a munkanélküliséggel kapcsolatos beállítottság összefüggést mutatott a személyes érdekekkel. Ez részben a közvetlen érdekezérelt cselekvésen túlmutató ideológiák iránt fogékony értelmiségi és adminisztratív csoportok véleményének módosulásával járt, részben pedig azzal, hogy e csoportokon belül nagymértékben nőtt az állásuk elvesztésétől tartók aránya.

A tartós munkanélküliek 1997-ben az aktív népesség többségéhez hasonlóan vélekedtek arról, hogyan alakult a lakosság anyagi helyzete. Több mint háromnegyedük úgy gondolta, hogy a lakosság anyagi helyzete az elmúlt évben romlott. A saját család anyagi helyzetének megítélésében azonban már lényeges különbségek vannak a tartós munkanélküliek és az aktív népesség más csoportjai között. Az aktív népességnek mintegy fele érezte úgy, hogy a család anyagi helyzete romlott az elmúlt évben, ezzel szemben a tartósan munkanélkülieknek csaknem a háromnegyede. Hasonló különbségek vannak a jövőbeni tendenciák felbecsülésekor is. Az aktív népesség kétötöde tart attól, hogy a család anyagi helyzete romlani fog a következő évben, és mintegy fele attól, hogy a lakosság többségével történik ez. A tartós munkanélküliek esetében az így vélekedők aránya jóval magasabb, közel kétharmados. Két tendencia a tartós munkanélküliek esetében is érvényesül azonban e tekintetben. Egyrészt az, hogy a családra vonatkozó becslések és várakozások rendre jobbak, mint a lakosság egészére vonatkozóak, másrészt pedig az az óvatos optimizmus, hogy a jövőbeni tendenciákat jobbnak látják, mint a múltbelieket.

A munkanélküliek, és közöttük a tartós munkanélküliek az átlagosnál jóval inkább hajlanak a tekintélyelvű szemléletre, az olyan megállapítások elfogadására, hogy az emberek két csoportra oszthatók, erősekre és gyengékre (88 vs. 75%), hogy az országnak nem annyira törvények és politikai programok, mint inkább bátor, fáradhatatlan vezetők kellene (73 vs. 64%). Ez az összefüggés azonban jó részt az iskolai végzettség hatásának tudható be.

A munkanélküli, és ezen belül a tartós munkanélküli lét igen erősen összefügg az elégedetlenséggel, és kimutatható, bár gyengébb kapcsolatot mutat az országos intézmények iránti bizalom hiányával.

A munkanélküliek általános egészségi állapotukat nem érzik sokkal rosszabbnak, mint a dolgozók, ám gyakrabban panaszkodnak neurotikus tünetekre, izgatottságra, félelmekre, arra, hogy sorsukat nem tudják befolyásolni, hogy nincs szerencsájük, s nem tudnak eligazodni az élet dolgaiban.

Az érdekérvényesítési potenciálra vonatkozóan a lényeges különbségek valójában az aktív és az inaktív népesség között húzódnak, ami nyilvánvalóan korszpecifikus vonásokkal áll összefüggésben. Az elégedettséget illetően azonban a munkanélküliség és ezen belül a tartós munkanélküliség bizonyult határozottabban vízvá-

lasztónak. Életszínvonalával a felnőtt népesség harmada, a munkanélkülieknek azonban több mint fele volt elégedetlen.

Összefoglalás

A vállalkozók és a munkavállalók csoportjainak vizsgálatából indultunk ki. A kilencvenes évek egyik legfontosabb új társadalomstrukturális vonása az, hogy kialakult egy hétszázazres vállalkozói osztály. A fejlemények azonban sok tekintetben ellentmondásosak, és néhány vonatkozásban illuzórikusak.

A vállalkozók nagyobb része inkább családi forrásokra, mint hitelekre támaszkodik, és, a fejlesztés legfontosabb feltételének a kapcsolatrendszer bővítését tartja.

A vállalkozói osztálynak kevesebb mint felét jellemzi a szűkebb értelemben vett nyereségorientált kalkulatív magatartás. Náluk a háztartás és a vállalkozás elvált egymástól, ők inkább beruháznak, mint felélnék a nyereséget.

Nőtt a fantom vállalkozások aránya, a regisztrált és a működő vállalkozások közötti különbség tartósan bizonyult.

A felnőtt népesség körében nem nő, hanem csökken azoknak az aránya, akik beruházásra és nem fogyasztásra fordítanak a nyereséget.

Elterjedtek a vállalkozóként feltüntetett bújtatott alkalmazotti szerepek, amelyek maguk is hozzájárulhatnak egy, a vállalkozással kapcsolatos negatív kép kialakulásához.

A vállalkozói sikerek megítélése ambivalens: akik pénzügyi terminusokban mérik a sikert, azok magukat az átlagosnál kevésbé tartják sikeresnek.

1993 és 1996 között a vállalkozások egyharmada szűnt meg. A fennmaradás a kényszervállalkozók esetében gyakoribb volt, mint a piaci ötletet realizálók esetében, mivel ez utóbbiak gyakrabban mellékállásúak és könnyebben adják fel vállalkozásukat.

A gazdasági elit cirkulációjának alapjelensége abban ragadható meg, hogy a személyi összetétel gyökeresen változott, ám a társadalmi jellemzők, a karriermin-ták és a lojalitás-kritériumok nem változtak számottevően. A bankárok privilegiált helyzetben vannak a menedzserekkel és a gazdaságpolitikussal szemben, ám ez nem jelent egyúttal domináns helyzetet is.

Csökken a vállalkozói hajlandóság. Ez részint természetesen annak tudható be, hogy a vállalkozói osztály időközben bővült. Részint azonban összefüggésbe hozható a tőkehiánnyal, a vállalkozók által kedvezőtlennek tartott adózási és hitelezési feltételekkel, és egy társadalmi tanulási folyamattal is, amelynek során a köztudatban élő vállalkozásképp valóságközelibb tartalmakkal telítődik. Ennek egyik következménye az, hogy a vállalkozást elutasítók indokai közt a kockázatkerülő mentalitás helyett a tőkehiány felé tolódtak el az érvek.

Létrejött egy mintegy négyszázazres munkanélküli réteg, amelynek fele tartós munkanélküliekből áll, és mindez – bár az újraelhelyezkedési arányok az utóbbi években javultak – a leszakadás veszélyét növeli és társadalmi feszültségek forrása. A munkanélküliségtől való félelmek hullámvázst mutatnak, s az utóbbi néhány évben az értelmiségi és fehérgalléros osztályokban erősödtek.

A vállalkozói osztály és a munkanélküli réteg megjelenése mellett négy további fontos strukturális változás jellemzi a kilencvenes éveket.

A gazdaságban dominánssá vált a magántulajdon. Ez nem érint széles rétegeket (az egymilliárd forintos vagyonnal rendelkezők számát a szakértők nem becsülik többre 200-nál), de mélyen érinti a társadalom többségét, mert a képzettség mellett a legnagyobb mértékben ez differenciálja az életesélyeket.

Az iparral és a mezőgazdasággal szemben dominánssá vált a terciér szektor. Ez széles tömegeket érintő változás, mivel az itt foglalkoztatottak száma mintegy kétszerese az ipar és a mezőgazdaság foglalkoztatottjainak. A harmadik szektor igen stabil és kiugróan bizonytalan ágazatokat és munkahelyeket is magában foglal.

Ugyancsak a kilencvenes évek fejleménye az inaktív népesség dominanciája. Ez Európában nem egyedülálló jelenség, de kedvezőtlenül befolyásolja széles rétegek életesélyeit. Szemben a munkanélküliekkel, az inaktívak rétege kevésbé elégedetlen, és az átlagosnál rosszabb kollektív érdekérvényesítési akciópotenciállal rendelkezik.

Új duális szerkezet alakul ki a gazdaságban, a különbség a kisvállalkozások és a nagyvállalatok között húzódik. Korábban első és második gazdaság úgy függött össze, hogy a gazdasági szereplők személyében kombinálódtak a tevékenységek, most viszont ezek szereplők szerint szétválnak. A korábban a második gazdaságban lecsapódó vállalkozói ambíciók most a kisvállalkozások keretei közé terelődtek – ezt jelzi a háztartások piacra termelésének csökkenő tendenciája is, a vállalkozások számának emelkedése mellett. A belső munkaerőpiac a munkavállalók ötöde számára van nyitva, a nagyvállalatok, intézmények értelmiségi, fehérgalléros és középvezetői alkalmazottait jellemzi inkább, különösen a pénzügyek területén. Mindez az alkalmazottak nagyobb állásbiztonságát, előrejutási esélyét, fizetését, jutalmát is jelenti, ami természetesen összefügg a munkaerő képzettség szerinti összetételével. A kisvállalkozók esetében ezzel szemben az önálló döntések és a munkafolyamat fölötti kontroll tekintetében mutatkozik előny, ez azonban csak magukra a vállalkozókra, és nem alkalmazottaikra érvényes.

Hivatkozások

- Abell, Peter 1996. *Self-Employment and Entrepreneurship: A Study of Entry and Exit*. In: Jon Clark (ed.) *James S. Coleman*. London, Washington: Falmer Pr.
- Averitt, Robert T. 1968. *The Dual Economy*. N.Y.: W.W. Norton C.
- Balázs János 1996. *Iparvállalatok longitudinális panelvizsgálata, 1992–1997*. I–III. Budapest: BKE
- Coleman, James 1991. Prologue: Constructed Social Organizations. In: P. Bourdieu–J. Coleman (eds.) *Social Theory for a Changing Society*. N.Y.: Westview Pr., Russel Sage F.
- Csifő András–Kovács Imre 1997. *Gazdasági elit és piacgazdaság (1993–1997)*. Kézirat.
- Csontos László–Király Júlia–László Géza 1997. Ezredvégi nagy borzongás. *Közgazda-*

sági Szemle, 7–8.

Czakó Ágnes 1997. *Kisvállalkozások a kilencvenes évek elején*. Kézirat.

Czakó Ágnes et al. 1994. *Vállalkozások és vállalkozók, 1993*. Budapest: KSH

Doeringer, Peter B.–Michael J. Piore 1971. *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Lexington, Ma.: Heath Lexington Books

Gábor R. István 1994. *Kisvállalkozás Magyarországon – virul, vagy satnyul? Közgazdasági Szemle, 7–8.*

– 1997. Belső versus foglalkozási munkaerőpiac – a poszt szocialista átalakulás elhanyagolt dimenziója. *Közgazdasági Szemle, 6.*

Galasi Péter (szerk.) 1982. *A munkaerőpiac szerkezete és működése Magyarországon*. Budapest: KJK

Galasi Péter–Kertesi Gábor (eds.) 1996. *Labour Market and Economic Transition. Hungary (1986–1995)*. Budapest: ILO

Higley, John–Jan Pakulski 1997. *Elite Theory after Marxism*. Manuscript.

Hirsh, Paul M. 1993. Undoing the Managerial Revolution? Needed Research on the Decline of Middle Management and Internal Labor Markets. In: Richard Swedberg (ed.) *Explorations in Economic Sociology*. N. Y.: Russel Sage

Hodson, R.–R. L. Kaufman 1982. Economic Dualism: a Critical Review. *American Sociological Review*, December

Janky Béla 1997. *Az állam szerepének változása a 90-es években*. Kézirat.

Kolosi Tamás–Sági Matild 1997. *Rendszerváltás – elitváltás*. Kézirat.

Kuczi Tibor 1997. *Összebarkácsolt vállalkozások*. Kézirat.

Laki László 1997. *Munkanélküliség, szociális gondok*. Struktúra-Munkaügyi K.

Laki Mihály 1994. A magánvállalkozások növekedésének esélyei Magyarországon. *Külgazdaság, 12.*

Laky Teréz 1997a *A kisvállalkozások növekedésének korlátai*. Kézirat.

– 1997b *Munkaerőpiaci helyzetjelentés*. Budapest: Munkaügyi Kutatóintézet

Lázár György–dr. Székely Judit 1996. *Részletes jelentés a munkanélküli ellátásra való jogosultságukat 1995. évben kimerítettek követéses vizsgálatának eredményeiről*. OMK, szeptember.

Lengyel György (szerk.) 1996. *Vállalkozók és vállalkozói hajlandóság*. Budapest: BKE

Lengyel György–Bartha Attila 1997. Bankárok: a magyar gazdasági elit domináns csoportja? *Replika, 25.* (március)

Lengyel György–Tóth István János 1997. *Osztályhelyzet és jövedelmi esélyek*. Kézirat.

MVA 1997. *Megszűnt és működő vállalkozások, 1993–1996*. 1997. Budapest: MVA.

- Offe, Claus 1987. A munkaerőpiac jövője. *Szociológiai Figyelő*, 1.
- Przeworski, Adam 1993. Economic Reforms, Public Opinion, and Political Institutions: Poland in the Eastern European Perspective. In: L. C. Bresser Pereira–J. M. Maravall–A. Przeworski (eds.) *Economic Reforms in New Democracies*. Cambr.: Cambr. U.P.
- Róna-Tas Ákos–Böröcz József 1997. Folyamatosság és változás az államszocializmus utáni bolgár, cseh, lengyel és magyar üzleti elitben. *Szociológiai Szemle*, 2.
- SHK 1997. *Statistikai Havi Közlemények*. 1–2. Budapest: KSH
- Sik Endre 1995. *From the Multicolored to the Black-and White Economy (The Hungarian Second Economy and the Transformation – Revisited)*. Paper for NSA/NRC Workshop on „Economic Transformation – The Reorganization of Ownership and Finance”, Washington, November 2–3.
- Spéder Zsolt 1997. *Alkalmazkodó háztartások a gazdasági átalakulásban*. Kézirat.
- Swaan, Wim 1994. Tudás, tranzakciós költségek és a transzformációs válság. *Közgazdasági Szemle*, 10.
- Szalai Erzsébet 1997. Rendszerváltás és a hatalom konvertálása. *Szociológiai Szemle*, 2.
- Szelényi Iván et al. 1997. *Making Capitalism without Capitalists. Class Formation and Elite Struggles in Post-communist Central Europe*. Manuscript.
- Tóth István János–Semjén András 1997. Tax Behaviour of Small and Medium-size Enterprises. *Review of Sociology*, special issue, Budapest
- Tóth Lilla 1997. Vállalkozói életutak és kapcsolathálók egy nagyközségben – a leszakadó kisvállalkozókról, kisvállalkozásokról. In: *Megszűnt és működő vállalkozások, 1993–1996*. Budapest: MVA
- Vajda Ágnes 1997. *A kisvállalkozások növekedéséről, 1993–1996*. Kézirat.
- Várhegyi Éva 1997. The Selection of Bank Managers in the 80's and 90's, *Review of Sociology*, Budapest, special issue
- Vedres Balázs 1997. Bank és hatalom. A bankok helye a magyar nagyvállalatok kapcsolathálóiban. *Szociológiai Szemle*, 2.
- Wertheim, W. F. 1968. Dual Economy. In: David L. Sills (ed.) *International Encyclopedia of the Social Sciences*, vol. 4. N. Y.: The Macmillan C. and The Free Pr., 495–500.