

Fogarassy Gabriella–Szántó Zoltán

PRIVATIZÁCIÓ ÉS A NEVETŐ HARMADIK¹

Bevezetés

A gazdasági rendszerváltás sikeressége szempontjából alapvető jelentőségűnek tűnik a tulajdonszerkezet átalakítása. Az állami tulajdon lebontására (lebomlására) és a magántulajdon különböző formáinak kialakítására (kialakulására) többféle lehetőség kínálkozik: a spontán privatizációtól, a különböző menedzsment kivásárlási (MBO) és munkavállalói résztulajdonosi (MRP) formákon keresztül, a külső (szakmai vagy pénzügyi, hazai vagy külföldi) befektetők tulajdonossá válásáig. Kutatásunk során – többek között – az efféle privatizációs folyamatok egyik többnyire rejtve maradó aspektusának, nevezetesen a privatizáció szereplői közti stratégiai interakcióknak a feltárására törekedtünk. Egyik célunk tehát az volt, hogy bemutassuk, típusokba soroljuk és empirikusan illusztráljuk azokat az interakciókat (járadék- és befolyásszerző törekvéseket, státusvédő, státusszerző és koalícióalakítási erőfeszítéseket, alkufolyamatokat, pozícióharcokat), amelyek – legalábbis részben – megmagyarázzák a különböző privatizációs kísérletek lefolyását, sikerét vagy kudarcát. Másképpen: a privatizációs történések személyközi viszonyokban megragadható előfeltételeinek tisztázására törekedtünk.

Jelen tanulmányunkban a szóban forgó előfeltételek közül a háromszereplős kapcsolatok („triádok”) jelentőségét hangsúlyozzuk.² Alapvető célunk, hogy körvonalazzuk a tipikus háromszereplős kapcsolatok szerepét a privatizáció előkészítésében és lefolyásában, s összegezzük a kutatás egyes általánosíthatónak tűnő tapasztalatait, amelyek – szerencsés esetben – további vizsgálódások és hipotézisek kiindulópontjai lehetnek. Először – fogalmi-elméleti kiindulópontként – dióhéjban összefoglaljuk Georg Simmel és Theodore Caplow klasszikus fejtegetéseit a triádról.³ Ezt követően – elsősorban kutatásunk egyik esettanulmányára (Fogarassy 1995) támaszkodva – különböző típusú háromszereplős interakciókat mutatunk be, amelyek alapvetően befolyásolták a privatizáció alakulását és végkimenetelét a vizsgált cégnél. A gondolatmenetet rövid összegzés zárja.

Simmel és Caplow a triádról

A háromszereplős kapcsolatok vizsgálatának elméletlettörténeti gyökerei Georg Simmel munkásságáig (Simmel 1950: 118–169) nyúlnak vissza. Simmel a szociológus feladatát a társadalom „geometriájának” megalkotásában, a társadalmi kapcsolatok módszeres elemzésében jelölte meg. Szerinte a szociológiai vizsgálatok tárgyát nem az egyedi jelenségek, hanem a konfliktus és együttműködés, az alá- és fölérendeltség, a centralizmus és decentralizmus *viszonyai* alkotják. Az, hogy Simmel elsősorban a társadalmi élet formai oldalának vizsgálatát tartotta fontosnak, abban is megmutatkozik, hogy a szociológia általa hirdetett programját mind a mai napig formális szociológiaként emlegetjük. Éppen efféle – a formális mikroszociológia területéhez tartozó – szemléletmód tükröződik a triád-kapcsolatok elemzésében is.

Simmel a triádot az elszigetelt egyénnel és a diáddal összehasonlítva mutatta be. A legegyszerűbb társas alakzat két szereplő között jöhet létre. Lényegi jellemzője az intimitás, míg szociológiai jelentősége elsősorban kiterjeszthetőségében rejlik. A legfontosabb diadikus kapcsolat Simmel szerint a monogám házasság, ahol is a gyermek születése – a harmadik fél megjelenése – a kapcsolat megerősödését idézheti elő. A harmadik szereplő szociológiai jelentőségét az adja, hogy olykor megerősíti az eredeti két fél közötti kapcsolatot, máskor viszont szétzilálhatja. A harmadik többféleképpen kapcsolódhat be két személy (vagy csoport) már létező viszonyába: konfliktusuk esetén például döntőbíróként léphet fel, vagy éppenséggel ellensúlyozhatja a másik két fél egymásnak ellentmondó követeléseit. Sőt, bizonyos esetekben akár hasznot is húzhat torzalkodásukból. Ekkor a nevető harmadik – *tertius gaudens* – helyzetében van, ami – durván – azt jelenti, hogy két fél (egyén, csoport, párt stb.) között létező vagy kialakuló harcból („vizályból”) a harmadiknak valamiféle előnye származik.⁴ Effajta szituációban találja magát például a vásárló az olyan gazdaságban, ahol a termelők között valódi konkurencia van.⁵ Itt ugyanis a vásárló nevető harmadikként élvezi a két (illetve több) egymással gazdasági harcban álló szereplő versengéséből származó előnyöket, például az árak csökkenését vagy a minőség javulását. Simmel az iménti helyzettől egyértelműen elhatárolja azt a szituációt, amikor a harmadik a két fél közötti ellenségeskedést, vetélkedést vagy konfliktust szándékosan („intencionálisan”) idézi elő. Ekkor az oszd meg és uralkodj – *divide et impera* – típusú kapcsolatrendszerrel van dolgunk. Ennek tipikus példáival mindenekelőtt a politikai életben találkozhatunk, amikor is az egyik szereplő – többnyire hatalmi helyzetének megszilárdítása vagy javítása céljából – tudatosan feléleszti (vagy fokozza) a két vagy akár több csoport közötti politikai, vallási, etnikai stb. konfliktusokat.

Simmel fejtegetései a későbbiek során ösztönzőleg hatottak – többek között – a modern koalícióelmélet kialakulására. A koalícióelmélet Caplow-féle változatának (Caplow 1956; 1959; lásd még Csontos 1985: 118–127) megfelelő koa-

líció kialakulása nagymértékben függ attól, hogy milyen volt a hatalom kezdeti megoszlása a koalíció potenciális tagjai között. Az elemzés fókuszában három különböző hatalmú szereplő egymás közötti kapcsolatainak lehetséges alakulása áll.⁶ Az elmélet az alábbi előfeltevéseken nyugszik:

A-1: a triád elemei (vagyis a koalíció potenciális tagjai) különböznek abban, hogy mekkora hatalommal rendelkeznek. Az erősebb szereplők rákényszeríthetik akarataikat a gyengébbekre.

A-2: a triád minden tagja arra törekszik, hogy minél több játékostársával szemben szerezzen érvényt saját akaratának.

A-3: a szereplők ereje additív, vagyis a koalíció ereje egyenlő a koalíciót alkotó felek erejének összegével.

A-4: a koalíció kialakítására egy már létező háromszereplős szituációban kerül sor. Ha az erősebb játékos kísérletet tesz arra, hogy a gyengébbet számára előnytelen koalícióba kényszerítse, akkor a gyengébb játékos – a kényszer ellensúlyozásaképpen – olyan koalíció létrehozására fog törekedni, amely előnyös a maga számára.

A fenti előfeltevésekből kiindulva Caplow a háromszereplős koalíciós helyzetek nyolc alaptípusát különböztette meg. A nyolc alaptípus ugyanakkor három különböző szituációban fordulhat elő (Caplow 1959: 489–490).

1. Folytonos szituációkban a koalíciók célja a triád együttes tevékenységének ellenőrzése és olyan javak megszerzése, amelyek magából a helyzetből adódnak.

2. Alkalmi szituációkban az egyes – stabil összetételű – koalíciók célja alkalmi, de ismétlődő hatalommegosztási problémák megoldása.

3. Pusztulás–fennmaradás típusú szituációkban a koalíciók célja egyetlen hatalommegosztási probléma végső megoldása, akár egymás „megsemmisítése” árán is.

Caplow mindezek alapján az alábbi hipotéziseket fogalmazta meg a háromszereplős koalícióalakítási helyzetek lehetséges kimeneteleit illetően:

típus	jellemzői	Melyik koalíció jön létre?		
		folytonos	alkalmi	pusztulás–fennmaradás
1.	$A=B=C$	bármelyik	bármelyik	bármelyik
2.	$A>B, B=C, A<(B+C)$	BC	bármelyik	BC
3.	$A<B, B=C$	AB vagy AC	bármelyik	BC
4.	$A>(B+C), B=C$	egyik sem	egyik sem	egyik sem
5.	$A>B>C, A<(B+C)$	BC vagy AC	bármelyik	egyik sem
6.	$A>B>C, A>(B+C)$	egyik sem	egyik sem	egyik sem
7.	$A>B>C, A=(B+C)$	AB vagy AC	AB vagy AC	BC
8.	$A=(B+C), B=C$	AB vagy AC	AB vagy AC	BC

A táblázatban A, B és C betűkkel jelöltük a koalíció potenciális tagjait. A koalíció jellemzőjeként szereplő nagyságrendi viszonyok pedig a hatalom kezdeti megoszlását jelentik.

Privatizáció és a triád

A modellszerűen bemutatandó stratégiai interakciók illusztrálására a kutatásunk során vizsgált ABC⁷ nevű nagyvállalat privatizációjának példáját használjuk fel.⁸ A cég utolsó igazgatója 1985-ben került posztjára. A cég legfelső vezetése 1985-ben négy főből állt: I. G. igazgatóból, F. K.-né főkönyvelőből, M. I. műszaki igazgatóból és K. I. kereskedelmi igazgatóból. 1985-ben a felsővezetők között konfliktusoknak még nyoma sem volt. Rövidesen kiderült azonban, hogy a négy vezető nem mindenben ért egyet.

*A felső vezetők közötti konfliktusok a privatizáció előtt:
oszd meg és uralkodj!*

A csapat szétesése M. I. távozásával kezdődött. „Nem érezte jól magát az első számú vezetővel” – nyilatkozta K. I. interjúnk során. M. I. előnyös ajánlatot kapott a cég egyik partnerétől, s mivel I. G. nem marasztalta, elment. M. I. távozása jelzés értékű volt a többiek, mindenekelőtt K. I. számára: egyrészt azt mutatta, hogy senki sem pótolhatatlan; másrészt azt, hogy a csapat már nem a régi. K. I. egyértelműen erre a pontra vezeti vissza a privatizáció idején a vezetőségben elmérgesedett konfliktusokat.

Így a cég legfelső vezetése a privatizáció előtti időszakban három személyből (I. G.-ből, F. K.-néből és K. I.-ből) állt. A három vezető viszonya az évek során folyamatosan romlott. Először is jelentős nézetkülönbségek mutatkoztak I. G. és K. I. között szakmai kérdésekben. K. I. szerint a cég termelését a legjobb termékekre kellene specializálni, még akár termeléscsökkenés vagy létszámleépítés árán is. A szakmai konfliktust tovább mélyítette a két vezető személyiségének különbözősége: K. I. vállalkozó szellemű, koncepciós, szókimondó, önálló ember, I. G. pedig „dörzsölt róka”, aki szereti a nagy szervezet nyújtotta biztonságot, és sokkal inkább alkalmazotti típus. Mindketten hosszú időt töltöttek el a gyárban, végigjárták a ranglétrát. Az idők során jókora mennyiségű szervezetspecifikus ismeretet halmoztak fel. Sajátos értelemben „foglyai” a szervezetnek: szervezetspecifikus ismereteik, a cégnél betöltött pozíciójuk és ezzel együtt járadékszerű jövedelmük egyaránt a vállalatához köti őket.⁹ Mindketten jól ismerik a céget és az alkalmazottakat, akiknek a többsége a vitás kérdésben általában K. I.-t támogatta. Így I. G.-nek igencsak „észnél kellett lennie”, hogy a cégen belüli tekintélyét és befolyását meg tudja tartani. Erre két eszköz kínálkozott: *megosztás a vezetésen belül*, ami biztosította, hogy munkatársai (a két másik felső vezető, esetleg kiegészülve a középvezetők kisebb vagy nagyobb részével) ne tudjanak vele szemben együttesen fellépni; valamint az információ-visszatartás, ami az ellene irányuló hatékony fellépést nehezítette. I. G. mindkét eszközzel élt: a vezetésen belül a konfliktusok egyre mélyültek, s a privatizáció idejére már szinte mindegyik középvezető és alkal-

mazott elkötelezte magát az egyik vagy másik felső vezető mellett. A többség, mint utaltunk rá, K. I.-t támogatta. Az információ monopolizálása érdekében I. G. egyre inkább egyedül folytatta a cég jövőjét érintő tárgyalásokat. A privatizáció időszakában már egyik kollégáját sem vonta be a tárgyalásokba. „Az ÁVÜ énám bízta ezt a feladatot, az én felelősségem volt, hogy minden érdeklődő azonos információkkal legyen ellátva a verseny tisztasága érdekében” – indokolta I. G. akkor folytatott stratégiáját. Ez egyrészt a cégen belül biztosította az igazgató számára az információmonopóliumot, másrészt megadta azt a lehetőséget, hogy ő „válassza ki” a leendő tulajdonost, aminek fejében talán még valamiféle ellenszolgáltatásban (pl. pozíciója megtartásában) is reménykedhetett.¹⁰

A harmadik vezető, F. K.-né szerepe abból a szempontból lényeges, hogy a két egymással szemben álló fél pozícióharcában nagy valószínűséggel ő billentheti a mérleg nyelvét az egyik vagy a másik javára. F. K.-né inkább visszahúzó, nagymértékben az érzelmei és indulatai által irányított személyiség. Nagyon jó szakember, de nem igazán önálló. Szereti, ha stabil vezetés van fölötte. Ráadásul tekintélye és szervezeti befolyása jóval kisebb, mint a kereskedelmi igazgatóé vagy az igazgatóé.

A privatizációt megelőző időszak legfontosabb háromszereplős interakciója tehát tipikus „oszd meg és uralkodj!” játék volt, melynek résztvevői: a középvezetők és alkalmazottak jelentős részét maga mögött tudó K. I., a szervezeten belüli befolyásának rohamos csökkenését érzékelő I. G. és a szervezeten belül csekély tekintéllyel bíró, egyelőre semleges F. K.-né. A cég első vezetője, miután világgossá vált számára, hogy szervezeten belüli tekintély és befolyás dolgában nem veheti fel a versenyt K. I.-vel, szándékosan a konfliktusok kiélezésére, mindenekelőtt az esetleges K. I.–F. K.-né koalíció blokkolására törekedett, ettől remélve saját pozíciójának javulását.

A Caplow-féle hipotézisekre visszapillantva, a szituációt leginkább az 5. típpussal tudjuk párhuzamba állítani, hozzátevé, hogy a helyzet a folytonos esethez áll legközelebb. Szervezeti befolyás tekintetében az erőssorrend egyértelmű: K. I., I. G., F. K.-né. Ugyanakkor okkal feltételezhetjük, hogy K. I. „hatalma” nem volt elég nagy ahhoz, hogy elképzeléseit egyedül¹¹ is valóra válthassa. Mindenekelőtt azért nem, mert nem ő volt hivatalosan a cég első számú vezetője. Másrészt K. I. korábbi változtatási javaslatainak megvalósítását – eltekintve a külkereskedelmi kft. megalapításától, ami viszont legalább annyira szolgált a cég érdekeit, mint az üzletkötők saját anyagi előnyeit – I. G.-nek rendre sikerült megakadályoznia. Mindezek alapján Caplow hipotézisei szerint a K. I.–F. K.-né vagy az I. G.–F. K.-né koalíció létrejötte valószínűsíthető. K. I. és I. G. egyaránt a harmadik fél kegyeit keresi, aki – Caplow érvelése szerint nagyjából azonos eséllyel – vagy a saját relatív helyzetét igyekszik javítani az I. G.-vel kötendő szövetség révén, vagy a koalíció erejét igyekszik maximalizálni a K. I.-vel kötendő szövetség révén. Két további érv, ami az I. G.–F. K.-né koalíció

nagyobb esélye mellett szól (Csontos 1985: 123): 1. ez a legolcsóbb nyerő koalíció; 2. a harmadik fél tudja, hogy a legerősebb féllel szemben a saját alkueréje kisebb, mint a középsővel szemben. Mindezek alapján nagyobb eséllyel számíthatunk az I. G.–F. K.-né szövetség kialakulására.

*A felső vezetők közötti konfliktusok a privatizáció során:
a nevető (és a síró) harmadik*

A vezetők közötti ellentétek a privatizáció kapcsán felerősödtek. Ezeknek a konfliktusoknak, az egységes vezetés hiányának fontos szerepe volt a cég sorvadásában, ami a kilencvenes évek elejére a termelés visszesésében, a fejlesztések elmaradásában, piacvesztésben és veszteséges termelésben mutatkozott meg. A csődhelyzet 1993 nyarán kumulálódott: egyrészt sorozatosan sikertelenül zárultak a privatizációs pályázatok, másrészt pénzügyileg kvázi-csődhelyzet állt elő. A probléma a finanszírozó bank számára volt a legsúlyosabb: a cég hitelállománya elérte a vállalati vagyon értékét. A bank nem volt tulajdonos, de bizonyos tulajdonosi jogosítványokat kívánt megszerezni. Ezért bankbiztosokat nevezett ki a cég élére. Ezzel újabb háromszereplős játék volt kibontakozóban: a vállalatvezetésen belüli két szekértábor mellett megjelentek a bankbiztosok, azzal az egyre inkább nyilvánvaló céllal, hogy a bankkal együttesen megszerezzék a vállalat vagyonát: „A tényleges cél az volt, hogy a cég részvényeit a bankkal közösen megszerezzük. Ennek volt az első lépése a bankbiztoság” – nyilatkozta B. B. bankbiztos, aki ma az igazgatótanács elnöke.

A belső viszály több lépcsőben is megghiúsította a belső kivásárlást és a középvezetők tulajdonhoz jutását. Az első kísérletben I. G. megbízta K. I.-t egy belső kivásárlási terv kidolgozásával. K. I. elképzelései szerint a középvezetőket is tulajdonhoz kell juttatni, mert ők vannak közvetlen kapcsolatban a dolgozókkal, nagy a befolyásuk a cég működésére. K. I. pontosan meghatározta, hogy ki legyen az a 15 meghatározó ember, akiket tulajdonossá kell tenni. Amikor azonban elképzeléseit megosztotta I. G.-vel, hamar kiderült, hogy az igazgatónak egészen más tervei vannak: ő nem akarja ilyen mértékben kiterjeszteni a tulajdonosok körét. Az első próbálkozást tehát megghiúsította I. G.. A két vezető korábbi szakmai konfliktusa tovább mélyült, s ezután mindketten a saját útjukat kezdték járni.

I. G. két külső IT-taggal¹², a többi vezető tudta nélkül privatizációs lízingpályázatot adott be, amit az ÁVÜ – állítólag – formai okokra hivatkozva elutasított. A másik oldal is próbalkozott: K. I. – K. K.-val együttműködve – megpróbálta egységes fellépésre ösztönözni a vezetőket, hogy tegyenek közös nyilatkozatot az ÁVÜ-nek: igényt tartanak a cégre. I. G.-t természetesen nem kívánták bevonni. Már majdnem sikerült fellelkesíteni az embereket, de F. K.-né (az első három vezető egyike) nem írta alá a nyilatkozatot. Két dologra hivatkozott: egyrészt ilyen belső kivásárlást elképzelhetetlennek tartott I. G.

nélkül. Másrészt úgy vélte, a cég a bankbiztosok nélkül pénzügyileg összeomlik, ezért nem szabad semmi olyasmit tenni, ami veszélyeztetné a bankkal, illetve a bankbiztosokkal kialakulóban lévő jó viszonyt. F. K.-né álláspontja elriasztotta a többieket is: a három felső vezető közül csak az egyik támogatta a javaslatot, így ők is visszakoztak. Ezzel a próbálkozás kudarcot vallott.

Az előző alfejezet végén megfogalmazott előrejelzés igazolódni látszik: nem jött létre a cég belső kivásárlásához nélkülözhetetlen K. I.–F. K.-né koalíció. Helyette F. K.-né I. G.-vel fogott össze.¹³ A szövetkezésben a szituáció logikája mellett – amit Caplow gondolatmenetével összhangban mindenekelőtt a szervezeten belüli hatalmi egyenlőtlenségek sajátos eloszlásában ragadtunk meg – valószínűleg szerepet játszottak más tényezők is (pl. a résztvevők személyiségvonásai és kockázatvállalási hajlandósága). Tény azonban, hogy a cég belső kivásárlásához szükséges koalíciók sem most, sem korábban nem jöttek létre, a cégvezetés közötti konfliktusok nagyban hozzájárultak a belső próbálkozások sikertelenségéhez.

Az utolsó s egyben sikeres privatizációs pályázat¹⁴ a bankbiztosokhoz fűződik. A hitelező bank – mint már említettük – látva a cég egyre romló pénzügyi helyzetét, eladósodását, bankbiztosokat nevezett ki a GHI Kft. „személyében” a cég átvilágítására. A bankbiztosok tevékenysége oda vezetett, hogy a bank támogatásával sikerült úgynevezett egyforintos ügylet révén megszerezniük a céget. A vállalatvezetés konfliktusainak igazi haszonélvezője – a *tertius gaudens* – tehát az új tulajdonos lett. A vállalat felső vezetői közötti viszályok – melyek részben szakmai nézetkülönbségek formájában jelentkeztek, részben tudatos pozícióvédő erőfeszítések következményei voltak – a cég romló teljesítményén és eladósodásán keresztül közvetve, a belső kivásárlási kísérletek kudarcán keresztül pedig közvetlenül teremtettek kedvező alkalmat a harmadik szereplő számára, hogy megszerezze a cég vagyonát. Ugyanakkor a szituáció legnagyobb vesztese (a „síró” harmadik) a középvezetők gárdája. Az ő helyzetük nagy valószínűséggel kedvezőtlenebb (mind vagyoni-jövedelmi helyzet, mind a vállalaton belüli pozíció szempontjából), mint amilyen mondjuk a K. I. korábbi elképzeléseiben szereplő MBO–MRP konstrukció sikeres megvalósulása esetén lett volna.

A privatizációt követő szervezeti és személyi változások közül gondolatmenetünk szempontjából különösen érdekes a külkereskedelmi kft. megszüntetése és a kereskedelmi vezetők, K. I. és K. K. távozása. Az új tulajdonosok úgy ítélték meg, hogy a vállalat sikeres működése nem egyeztethető össze azzal, hogy a cég felső vezetőinek profilba vágó magánvállalkozása legyen. Ezért akinek ilyen vállalkozása volt, választania kellett: vagy feladja, vagy a cégnél marad. K. I. és K. K. a magánvállalkozás mellett döntött.

Persze nem zárható ki az a lehetőség sem, hogy ez csupán jó ürügy volt arra, hogy I. G. – aki a privatizáció után ügyvezető igazgató maradt – megszabaduljon régi ellenlábasaitól.¹⁵ Sőt valószínűleg az új tulajdonosok is tisztában vol-

tak azzal, hogy a középvezetők nagy részét maga mögött tudó K. I. és K. K. „keményebb partner” lett volna, mint I. G. és F. K.-né. Mindenesetre akár voltak efféle megfontolások az új tulajdonosok elképzelései mögött, akár nem, tény, hogy ismét ők kerültek kedvező helyzetbe, ismét a *nevető harmadik* helyzetébe: a cég régi vezetői közül azok maradtak a helyükön (mindenekelőtt I. G. és F. K.-né, az új gazdasági igazgató), akiknek nem volt erős az alkupozíciója az új tulajdonosokkal szemben, mivel a középvezetői gárda nagy részét nem tudták maguk mögött. Mondhatni, ők keresték az új tulajdonosok kegyeit: „K. I. és K. K. majdnem minden középvezetőt maga mögött tudott, szemben I. G.-vel, aki rendelkezett egy-két lojális apparátcsik típusú vezetővel... Ezért is volt fontos neki a mi megjelenésünk” – emlékszik vissza a történetekre B. B. volt bankbiztos, az igazgatótanács jelenlegi elnöke. I. G. és F. K.-né tehát az új tulajdonosokban kereste a szövetségest, és velük együtt sikerült az idők folyamán a középvezetői gárdát megnyernie.

Záró megjegyzések

A felső vezetők közötti stratégiai interakciók, konfliktusokkal terhes járadék-szerző erőfeszítések és pozícióharcok – mint a bemutatott példa jól illusztrálja – több szempontból is alapvetően befolyásolhatják a privatizáció lefolyását és kimenetelét. Egyfelől nagymértékben nehezíthetik, sőt megghiúsíthatják a belső kivásárlási és munkavállalói résztulajdonosi kezdeményezéseket, másfelől megkönnyíthetik a potenciális új tulajdonosok dolgát. A felső vezetők közötti nézeteltérések és viszályok nem szándékolt mellékkövetkezményeinek tisztázásával közelebb kerülhetünk a privatizációs folyamatok személyközi viszonyokban megnyilvánuló előfeltételeinek feltárásához. A privatizáció közgazdaságtani és szociológiai szempontokat egyaránt érvényesítő elemzése – szerencsés esetben – közelebb vihet bennünket a folyamatok finomszerkezetének alaposabb megértéséhez.

Jegyzetek

- ¹ A tanulmány a „Hierarchikus gazdasági szervezetek gazdaságszociológiai vizsgálata” című OTKA-kutatás (T006730) keretében készült. A kutatás vezetője Csontos László (CEU, Politikatudományi Tanszék – BKE, Szociológia Tanszék), résztvevői: Bódis Lajos (BKE, Emberi Erőforrások Gazdaságtana Tanszék), Fényes Hajnalka (BKE, Ph.D hallgató), Janky Béla (BKE, egyetemi hallgató), Szakadát László (BKE, Mikroökonómia Tanszék), valamint a cikk szerzői. A kutatás elméleti előfeltevéseihez és hipotéziseihez lásd: Csontos 1994. A kutatás előtanulmányaihoz és részeredményeihez lásd: Bódis 1995;

1996; Fényes–Janky 1996; Fogarassy 1995; Szakadát 1993; 1995. Köszönettel tartozunk a kutatás vezetőjének és résztvevőinek értékes észrevételeikért.

² Georg Simmel klasszikus elemzései (Simmel 1950) óta szinte szociológiai elméleti közhelynek számít, hogy a harmadik szereplő megjelenése – tipikus esetben – minőségi változást hoz a személyközi kapcsolatokban. Az érvelés kiterjeszthető szupraindividuális szereplőkre (társadalmi osztályokra, államokra, politikai pártokra stb.) is. Jon Elster szerint például a tőkések, munkások és földesurak közötti koalícióalakítási törekvések marxi elemzései – gazdag történeti anyagba ágyazva – sok szempontból megelőlegezték Simmel és Caplow klasszikus fejtegetéseit (lásd: Elster 1985: 379–390). A hazai szakirodalomban gondolatébresztő fejtegetéseket találunk a triádról Somlai (1992) tanulmányában.

³ E rövid áttekintés során kizárólag a dolgozat megértése szempontjából célszerűnek tűnő elméleti-fogalmi kérdéseket igyekszünk tisztázni. Nem célunk a szóban forgó elméletek részletes bemutatása.

⁴ A gazdaságszociológia és a hálózatelemzés összetetalakozásából született „strukturális lyukak” (structural holes) elméletében a nevető harmadik szerepe – többek között – a strukturális lyukak közvetítőként vagy vállalkozóként történő áthidalása (Burt 1992).

⁵ A piaci versenyről írja Simmel: „Mivel a verseny eszközei nagyrészt olyan előnyökben rejlenek, amelyeket egy harmadik személy élvez, a róluk való lemondásról szóló meg egyezés költségeit is e harmadik személyeknek, a gazdaságon belül tehát a fogyasztóknak kell viselniük” (Simmel 1973: 290).

⁶ Itt jegyezzük meg, hogy Caplow elemzését később négyszereplős (tetradikus) helyzetekre is általánosították (lásd például Willis 1962; Segal 1979).

⁷ Fantázianév, ami a cég azonosíthatatlanságát szolgálja. A későbbiekben szereplő nevek szintén fantázianevek.

⁸ Részletesebben lásd Fogarassy 1995.

⁹ Ez a megállapítás mindazonáltal inkább érvényes I. G.-re, mint K. I.-re. Mindezt persze kívülről – mindenekelőtt a cég iránt érdeklődő potenciális új tulajdonosok – is érzékelhetik, s ki is használhatják például a privatizációs alkufolyamatok során.

¹⁰ „... például a bank kikérte a véleményemet, hogy elfogadom-e a bankbiztosokat, tudok-e velük dolgozni. Ekkor, ha én azt mondom, hogy nem, akkor küldenek valaki mást. Én végig teljesen nyugodt voltam, gondoltam, ők is döntési helyzetben vannak, majd megmondják, hogy igényt tartanak-e a további munkámra, vagy sem” – nyilatkozta például I. G. a bankbiztosok későbbi kinevezése kapcsán, akik – mint majd látni fogjuk – kulcsszereplői lesznek a későbbi privatizációs játékoknak.

¹¹ Mármint a két másik felső vezető nélkül. Az alsóbb szintű vezetők közül sokan támogatták volna, mindenekelőtt K. K., a külkereskedelmi kft. vezetője, aki néhány év alatt akkora befolyásra tett szert a cégen belül, mint a nála sokkal tapasztaltabb, a helyi jellegzetességeket sokkal jobban ismerő vezetőtársai. Ezt – többek között – az mutatja, hogy a cég szervezetében a nyolcvanas években történt legfontosabb változás, a külkereskedelmi kft. létrehozása nagyrészt az ő nevéhez fűződik. Ebben a szervezeti változtatásban mindenekelőtt K. I. támogatását élvezte.

¹² A cég 1991-ben alakult részvénytársasággá. A cég ügyvezetője és az igazgatótanács elnöke I. G. lett.

¹³ Ez a későbbi fejlemények fényében még nyilvánvalóbbá válik.

¹⁴ Időközben voltak más sikertelen külső privatizációs próbálkozások is. Ezekre nem térünk ki, mivel gondolatmenetünk szempontjából lényegtelenek.

- ¹⁵ Mindkét lehetőség mellett és ellen szólnak tények. S persze az érintettek erről a kérdéstről a saját szemszögükből és a saját jól felfogott érdeküknek megfelelően nyilatkoznak. Ez megnehezíti a történetek pontos rekonstrukcióját.

Hivatkozások

- Bódis Lajos 1995. *Tények, hipotézisek és részeredmények a varrodai vizsgálathoz*. Kézirat. Budapest
- 1996. *Beszámoló a festődei vizsgálatról*. Kézirat. Budapest
- Burt, R. S. 1992. The Social Structure of Competition. In: N. Nohria–R. G. Eccles (Eds.) 1992. *Networks and Organizations. Structure, Form, and Action*. Boston: Harvard Business School Press, 57–91.
- Caplow, T. 1956. A Theory of Coalitions in the Triad. *American Sociological Review*, August, 489–493.
- 1959. Further Development of a Theory of Coalitions in the Triad. *American Journal of Sociology*, 5, 488–493.
- Csontos László 1985. *Szituációs-logikai modellek a társadalomtudományban*. Kézirat. Budapest
- 1994. Szempontok a privatizáció és a hierarchikus gazdasági szervezetek belső szerkezetének változásai közti összefüggések tanulmányozásához. *Szociológiai Szemle*, 4, 83–95.
- Elster, J. 1985. *Making Sense of Marx*. Cambridge: Cambridge University Press
- Fényes Hajnalka–Janky Béla 1996. *Ansaldo Mortale. Esettanulmány*. Kézirat. Budapest
- Fogarassy Gabriella 1995. *Ketten, merre? Előre! Esettanulmány az ABC gyár vezetői körében készített interjúk alapján*. Kézirat. Budapest
- Segal, J. 1979. Coalition Formation in Tetrads: A Critical Test of Four Theories. *The Journal of Psychology*, 209–219.
- Simmel, G. 1950. Quantitative Aspects of the Group. In: K. H. Wolf (Ed.) *The Sociology of Georg Simmel*. Glencoe: The Free Press
- 1973. *Válogatott társadalomelméleti tanulmányok*. Budapest: Gondolat Kiadó
- Somlai, P. 1992. Triádok, közvetítők, koalíciók. *Szociológiai Szemle*, 4, 3–14.
- Szakadát László 1993. *A privatizáció és a piacgazdaságra való áttérés nehézségei*. Kézirat. Budapest
- 1995. *Állami vállalatból állami vállalat. Zárótanulmány a DEF vezetőivel történt interjúk alapján*. Kézirat. Budapest
- Willis, R. H. 1962. Coalitions in the Tetrad. *Sociometry*, 358–376.