

KAPCSOLATOK ÉS JÖVEDELEM: MAGYARORSZÁG, 1986–1987*

Az erőforrásokhoz társaskapcsolatok útján történő hozzájutás a társadalom létének egyik nyilvánvaló, kézzelfogható bizonyítéka.¹

Esszéisztikus és etnografikus leírások alapján sejtjük, a hálózatok mint erőforrások szerepe az államszocializmusban sem lebecsülendő, ám formális bizonyítékok csak igen szórványosan állnak rendelkezésre. E tanulmányban arra teszünk kísérletet, hogy a rendszerváltást megelőző évekből származó adatok statisztikai feldolgozásával teszteljük a hálózatok mint társadalmi erőforrások hatását a magyarországi jövedelemegyenlőtlenségekre.

Fő kérdésünk a következő: teremtenek-e gazdasági előnyt a társadalmi hálózatok? Precízebben: demonstrálható-e, hogy az egyéni jövedelmek szisztematikus módon összefüggnek az egyének különböző típusú és méretű társadalmi hálózatainak meglétével?

Két ok miatt tartjuk fontosnak az ez irányú vizsgáldást. Ha sikerül kimutatnunk elméletileg megalapozott, empirikus összefüggések meglétét, közelebb juthatunk a társadalmi egyenlőtlenségek (újra)termelődési mechanizmusainak megértéséhez az államszocializmus feltételei között. Az effajta összefüggések kimutatása másrészt azért is rendkívül fontos feladat, mert csak ezen az alapon kezdhethetjük el annak felfejtését, milyen szerepet játszanak a társadalmi hálózatok szerkezetei az államszocializmus utáni átalakulásban.

* E tanulmány nem jöhetett volna létre Angelusz Róbert és Tardos Róbert úttörő társashálózat-szociológiai munkássága s az általuk vezetett, TÁRKI-III. nevű társadalmihálózat-felmérés nélkül, melyből tanulmányunk empirikus anyaga származik. Ezúton mondunk köszönetet két kollégánknak a magas színvonalú adatgyűjtő munkáért, valamint a TÁRKI munkatársainak, különösen Merkl Ildikónak, az adatokért. A TÁRKI térítésmentesen bocsátotta rendelkezésünkre az adatokat. Tanulmányunk elkészültét a University of California Irvine-i szociológia-tanszékének aspirantúra-programja támogatta. Az angol nyelvű eredetiből a magyar változatot Kende Gábor nyersfordítása alapján Böröcz József készítette az Országos Tudományos Kutatási Alap által T 6739. számon támogatott vizsgálat keretében. Tanulmányunk korábbi, részleges változatai előadásra kerültek az American Association for the Advancement of Slavic Studies éves konferenciáján (Honolulu, 1993. november) és számos egyéb szemináriumon. A szerzők ezúton mondanak köszönetet Bodnár Juditnak, Fodor Évának, Lengyel Györgynek, Róna-Tas Ákosnak, Sik Endrének, David A. Smithnek, Judith Stepan-Norrisnak, Szélényi Ivánnak, Judith Treasnek és Donald Treimannak a különféle korábbi változatokhoz fűzött kritikai megjegyzéseikért és jótanácsaikért.

Társadalmi kötések² és gazdasági előnyök

Két módszer ismeretes a társadalmi hálózatok által az instrumentális gazdasági cselekvésre gyakorolt hatások vizsgálatában.³ Az egyik technika a „gyenge”, illetve „erős” kötés kategóriájába sorolja, a másik pedig elvont, többdimenziós térben jeleníti meg a kötések jellegzetességeit.⁴

A hálózatvizsgálatok első típusa szerint a kapcsolatok erőssége hat az instrumentális gazdasági cselekvésre.⁵ E vizsgáldások Granovetter (1973) azon tételéből indulnak ki, mely szerint a gyenge kötődések alkalmasabb eszközei az álláshoz jutásnak, mint az erős kötések. A kötéserősség definíciója így hangzik: „a kötést jellemző időtartam, érzelmi intenzitás, intimitás (kölcsonös bizalmasság) és a viszonyossági alapon nyújtott szolgáltatások (valószínűleg lineáris) kombinációja” (Granovetter 1973:1361). E szerint a gyenge kötések inkább szolgálnak információforrásként, s jobban segítik a hozzájutást az iskola-, illetve a hatalmi rendszer erőforrásaihoz — a további hasznos kapcsolatokról nem is beszélve —, mint az erős kötések.

E megközelítés pólusos ellentétpárként jeleníti meg a gyenge/erős kötések: kiválasztja a válaszadók azon halmazát, akik említést tesznek „személyes kapcsolatokra” valamiféle instrumentális gazdasági cselekvés leírása során, majd különféle kategóriákba sorolják a kapcsolatok típusait: az ismerősök a „gyenge”, a barátok és rokonok pedig az „erős” kötődés rubrikájába kerülnek.⁶

Bár helyesen ismeri fel a társadalmi hálózatok meghatározó fontosságát a gazdasági cselekvés szempontjából, e megközelítés súlyos elméleti és operacionalizációs problémáktól terhes. Először is, fölöttébb vitatható a „gyenge” és „erős” kötődések elkülönítésének módszere. Némely rokonok aligha jelentenek többet a felületes ismerősi kapcsolatnál, míg a „barát” fogalma akár élettársi viszonyt is takarhat. Az intimitás „mértéke” könnyen lehet teljesen független a „viszonyossági alapon nyújtott szolgáltatásoktól”. A kötődés erejének — Granovetter nyomán — a „viszonyossági alapon nyújtott szolgáltatások” révén történő mérése logikailag érvénytelenít minden olyan elemzést, amelynek függő változója gazdasági cselekvéssel, így például álláskereséssel vagy jövedelemszerzéssel függ össze. Azon kategorizációs kísérletek (pl. Marsden—Hurlbert 1988), melyek a gyenge kötések értelmezési tartományát az emberek széles körére terjesztik ki, már-már tautológikusnak tekinthető következtetésekhez vezetnek: aligha meglepő, hogy a gyenge kötések így létrejövő, jóval heterogénebb összetételű kategóriája alkalmasabb eszköz az állásszerzésre, mint az egyén sokkal kisebb létszámot kitevő, közvetlen családja.

Harmadszor, az erős-gyenge különbségtétel generikus: semmiféle konkrét társadalomalaktani megfontolásra nem támaszkodik. A hálózatvizsgálatok nagy része megelégszik azzal, hogy felmutat bizonyos kapcsolatmintákat anélkül, hogy bármi egyebet is mondana a társadalomról, amelyben a kötődések működnek. De megalapozott-e ez a feltevés? Igaz-e, hogy társadalomról társadalomra haladva azonos az erős és gyenge kötések, s így a társadalmi hálózatok morfológiája? Az államszo-

cializmus körülményei között a társadalmi élet különféle területeit átszövő hálózatok jószerével szétbogarozhatatlan szövedékét találjuk; e hálózatok a legkülönbözőbb célokat szolgálják a maguk hajlékony, alkalmazkodóképes módján. A világgazdaság centrumán kívülre szorult társadalmakról szóló szakirodalom hasonló megfigyelések garmadával szolgál. Mi a magunk, az államszocializmus kései korszakára irányuló vizsgálódását anélkül a radikális leegyszerűsítő feltevés nélkül kezdjük, mely szerint valamennyi társadalom azonos, méghozzá az észak-amerikai társadalomszerveződésből ismert hálózati logika szerint épülne fel.

A társashálózat-irodalom túlnyomó részt Granovetter nyomán halad: egyazon dimenzió ellentétes pontjainak (illetve világosan elkülönülő szakaszainak) tekinti az erős és a gyenge kötésekét.⁷ Semmi ok nem látszik arra, hogy fenntartsuk e durván leegyszerűsítő feltevést. Annál is kevésbé, mert Angelusz Róbert és Tardos Róbert — az általunk itt elemzett adatok első feldolgozása során — épp azt találta, hogy a granovetterinél némileg elővigyázatosabban operacionalizált erős és gyenge kötések világosan elkülönülnek egymástól. Így tehát sem elméleti, sem pedig empirikus ok nincs annak kizárására, hogy a „gyenge” és „erős” kötések fogalma külön típusokat ír le, melyek akár egymástól teljesen független dinamikát követve, akár pedig összehangolt módon, egyszerre is felléphetnek, illetve hiányozhatnak (Marsden—Campbell 1984).

A hálózatvizsgálatok másik osztályát azok a többdimenziós modellek alkotják, melyek az elérhető erőforrások kiterjedtségét, erejét és minőségét hivatottak mérni (Wegener 1991; Campbell—Marsden—Hurlbert 1986; Marsden—Campbell 1984). Hogy ne kelljen az elmélet betűje szerint erős kötésnek venniük minden barátot és rokont, és gyengének tekinteniük minden ismerőst, a kötések erejének, illetve kiterjedtségének mérésére többdimenziós indikátorrendszert használnak. Így a kötéserősség mérésénél Wegener (1991: 63) például viszonytípusokba soroltatja (szülő, testvér, szomszéd stb.), illetve tízfokú társadalmi távolság-skálán helyezteti el az „alter”-eket; rákérdez, mióta ismeri egymást „ego” és „alter”, milyen gyakran érintkeznek; hét elemből álló listán osztályoztatja, mely tevékenységeket végzett valaha, illetve „végezne” a „ego” az „alterrel” együtt; s végül arról tudakozódik, milyen mértékben érdeke „alternek”, hogy „ego” részére állást szerezzen. Campbell, Marsden és Hurlbert (1986) a kapcsolatháló kiterjedtségét (mennyire sokféle, illetve mekkora számú „alter” található a hálózatban) az „alter”-ek életkorának szórásával, „alter” és „ego” földrajzi távolságával, továbbá azon „alter”-ek arányával jellemzi, akik vallásuk, nemük, etnikumuk vagy foglalkozásuk típusa szerint különböznek „egotól”. E tanulmányok azután faktorelemzéssel modellezik a társashálózati kötések jellegzetességeit.

Az alulszocializált „erős–gyenge” dichotómiához képest a többdimenziós módszer nyilván elmozdulás a helyes irányban. A hálózati kötéseknek kétségkívül sok összetevője és sokféle célja lehet. Egyes faktorok — például a kapcsolatok bensőségessége, az érintkezés gyakorisága, az emberek csoportokba sorolása — bizonyos összetevőinek operacionalizálásával azonban hasonló bajok vannak, mint az

egyszerű dichotómiával: az együtt töltött idő például éppenséggel fordítottan is lehet arányos az érzelmek intenzitásával (egymástól távol lakó szülők és felnőtt gyermekeik, illetve munkatársak között sokszor ez a helyzet). Nem egyértelmű, az „együttlét” időtartamába csak a tényleges fizikai együttlét tartozik-e bele, vagy a telefonálás, a levelezés is. Hasonlóképpen elmarad annak kellő igazolása, hogy miért éppen az adott változókombináció tekintendő például a kötéserősség vagy a „bensőségesség” mércéjének. Végül arra a faktorváltozók sem adnak választ, hogy a kötések dimenzióiról vagy pedig különböző kötéstípusokról kell-e beszélnünk.

A gyenge kötések erejéről szóló irodalom — mind egy-, mind pedig többdimenziós változatában — gondolatok és inspirációk bő forrása. Mégis, mérési problémái, elméleti tisztázatlanságai s az a rejtett feltevése, hogy létezik az emberi társadalom általános formája, amely az észak-amerikai (fehér, angolszász, modern, városi, protestáns stb.) társaskapcsolat-típusok általános érvényességében érhető tetten, arra készítetnek bennünket, hogy más, az államszocializmus intézményi-összehasonlító gazdaszociológiájára jobban támaszkodó módon próbáljuk megfogalmazni a társashálózati kötések alapidimenzióját a nyolcvanas évek Magyarországnak vonatkozásában.

Formális és informális kötések

Alkalmasabb kiindulópontnak kínálkozik az államszocialista gazdaságban működő kötések alaptípusainak megkülönböztetése a „formális”—„informális” distinkció.⁸ Ezzel egy már alaposan kidolgozott különbségtételt veszünk kölcsön az intézmények, cégek és szervezetek szociológiájából (pl. Parsons 1951; Blau 1955; Stinchcombe 1990), illetve a gazdasági szektorok vizsgálataiból (pl. Portes—Sassen-Koob 1987; Portes—Böröcz 1988; Kornai 1992), és finomítunk tovább. A *formális* kötések — a szervezetszociológia intézményi olvasatához híven — „explicit, személytelen és funkcióhoz kapcsolódó” kapcsolatrendszerek egyéneke, illetve csoportok között (Smelser 1976: 113). Gyakran jogi jellegű szabályok is rögzítik a formális szerkezeteket. Ezzel ellentétben az *informális* társashálózati kötések implicitek, személyesek és széles körben, kötött funkcióktól jórészt függetlenül működnek, s jogi jellegű eszközök nem rögzítik őket. Így minden formális szervezetet a formális és informális kötődések és interakciók keveréke jellemez. Az informális kötődések minden intézménytípusban jelen vannak; a formális kötődések jelenléte definiálja a formális intézményeket. Az informális intézmények szempontjából a formális kapcsolatok mindig külsődlegesek.

A szocializmusbeli „informalitásról” szóló szakirodalom egy részének (pl. Kornai 1989: 56—57; Gábor 1979; Portes—Böröcz 1988) közös gyengéje, hogy nem válik külön a formális és informális erőforrások közötti különbségtétel az első/második gazdaság megkülönböztetésétől. Ezen elméletek úgy kezelik, mintha az első gazdaság kizárólag formális, a második pedig csak informális volna. E feltevés, a közép-

európai valóság empirikus vizsgálata helyett, azon a túlegyszerűsített elképzelésen alapul, hogy egy gazdaság adott szektora vagy tervgazdasági logikát követ — tehát vagy „bürokratikusán koordinált” (Kornai 1984; 1992) —, vagy pedig piaci alapon működik (tehát szabad és szabályozatlan).

Ha a szocialista gazdaság két szektorát aszerint különböztetjük meg, „milyen mértékben gyakorol érdemi kontrollt a bennük részt vevő vállalatok és kistermelők felett a szocialista állam” (Böröcz 1993a: 216–217), az „első gazdaságban” (az állami, „szocialista” szektorban) az állami, illetve szövetkezeti tulajdonú, az állam által ellenőrzött vállalatokat találjuk, a „második gazdaságba” (a nem-állami szektorba) pedig az olyan tevékenységeket soroljuk, mint a bejegyzett, részben-bejegyzett, vagy teljességgel dokumentálatlan kisvállalkozások, a mellékállások, a „fekete-” és „szürke” piac, a csempészés, a magántulajdonú ingatlanok el- és bérbeadása, illetve a háztáji gazdálkodás (lásd pl. Portes—Böröcz 1988). Magyarországon 1986–87-ben (vagyis adataink felvételének idején) jóformán a teljes munkaképes lakosságnak kereső állása volt az első gazdaságban, és a munkaerő jelentős része folytatott jövedelemtermelő tevékenységet a második gazdaságban.⁹

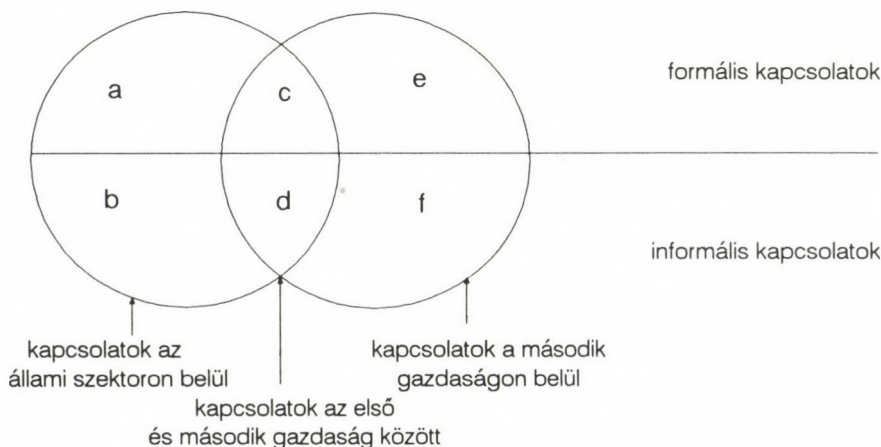
Az államszocialista gazdaságban, mint minden egyéb társadalmi-gazdasági alakulatban, döntő a hálózatok mint szerkezeti elemek szerepe: nélkülük nehéz elképzelni a gazdaság működését. Jórészt a hálózatok által teremtett kötések révén kapcsolódik egymáshoz az első és a második gazdaság. Az államszocialista gazdaság két szektorát így a formális és informális kötődések kizárólagos megléte vagy hiánya nem definiálja. Elengedhetetlen, hogy a jövedelemszerzés elméleti és empirikus modelljében megjelenjenek mind a formális, mind pedig az informális kötődéstípusok — mindazonáltal igen durva előfeltevés volna gépiesen abból kiindulni, hogy a formális hálózatok kizárólag az egyik, az informálisak csakis a másik szektorhoz tartoznak.

Ez két okból is torzítaná a különböző hálózattípusok gazdasági cselekvésre gyakorolt hatásának elemzését. Először, mert a második gazdaságban igencsak jelen vannak formális szabályok. A gazdaság állami szabályozása tekintetbe veszi a nem-állami tulajdon létét. A szocialista kormányzatok rendre büntetőadókat vetnek ki, és a legrafináltabb egyéb, hitel-, illetve tőkefelhalmozás-korlátozó és fogyasztásösztönző eszközöket vetik be, hogy kordában tartsák a „nemszocialista” második gazdaság szereplőit (lásd pl. Róna-Tas 1989). Ugyanakkor az, hogy a második gazdaság egyes gazdasági intézményeiben alkalmazottakat, illetve tanoncokat találunk, egyértelműen arra mutat, hogy itt is előfordulnak, ha mégoly korlátozott mértékig is, a formális szervezeti struktúrák. A formális kötések tehát nem lehet *a priori* kizárni a második gazdaságból.

Másodszor, a kereskedelmi, a vállalatvezetői és a dolgozói gyakorlatot az állami szektorban vizsgáló esettanulmányok sora azt mutatja, hogy itt a formális mechanizmusokat sűrűn át- meg átszövik az informális megoldások. A szakirodalomban (pl. Czakó—Sik 1987; Lomnitz 1988; Korboňski 1981) bőséges és meggyőző leírását találjuk a kedvezmények és trükkök, előjogok és kizárások, információ-kiszivárogta-

tás és félrevezetés széles körben elterjedt rendszerének az állami vállalatok dolgozói és vezetői között, és annak, miként tették lehetővé e működésmód kialakulását és fennmaradását a finom erezetű, nagy kiterjedésű informális hálózatok. A hatvanas évek végére például széles körben kialakult a tanácsli lakások vonatkozásában is a piaci, újraelosztási és reciprocitási mechanizmusok azon árnyalt, sokrétű, összetett kombinációja, melynek révén viszonylag akadálytalanul folyt az elvileg, az államszocialista jogalkotók eredeti szándéka szerint igen nehezen elidegeníthető állami ingatlanok vétele, cseréje s eladása (lásd Hegedűs et al. 1993: 13. lábjegyzet; Bodnár 1995: 3. fejezet). A nyolcvanas évek elején a vgmk néven ismertté vált belső alvállalkozói szerződések rendszere elárasztotta szinte a teljes szocialista szektort. E „vállalkozási” formában, mint közismert, az állami cégek saját munkavállalóikkal szerződtek, mintegy független magánszektorbeli vállalkozókként ismerve el saját alkalmazottaikat. Az így létrejött gazdasági kisszervezetek szerkezetei híven tükrözték az informális munkahelyi kapcsolatrendszerek „szociogramját” (Stark 1986; 1989: 140–148; Róna-Tas 1989). Az adataink felvételével nagyjából egy időben, Czakó Ágnes és Sik Endre által megkérdezett több, mint 500 mezőgazdasági menedzser 97 százaléka nyújtott és 95 százaléka fogadott el a Polányi Károly (1957) által reciprocitásként leírt informális kapcsolatrendszerben olyan, nagyon is kézzelfogható gazdasági segítséget, mely ugyanakkor sem piaci értékben, sem pedig redistributív előnyben nem megfogalmazható (Czakó—Sik 1987: 150). Könnyű belátni: e példákban az informális kapcsolatrendszerek rugalmasabbá tették a lakásellátást, javították a termékminőséget és a termelékenységet a „szocialista” szektorban. Az informális hálózatok működését tehát nehéz volna a szocialista első gazdaság működésével merőben ellentétes folyamatként leírni: sokkal inkább úgy tűnik, szétbogarozhatatlanul összefonódott a szocialista gazdaság formális tevékenységeivel.

Kapcsolattípusok az államszocialista gazdaság szektoraiban



A fenti ábra fogalmi háttérét biztosít elemzésünkhöz: a formális és informális kapcsolatokat mint a szocialista gazdaság szektoraitól elvileg független jelenséget helyezi el. A két kör az állami és a nem-állami szektort szemlélteti, s átfedésük külön helyet biztosít a két szektort összekötő kapcsolatoknak.¹⁰ A rajzot kettéosztó vízszintes vonal a formális és az informális kötések elvont helyét különíti el egymástól. Az így absztrahált államszocialista társadalomban a formalitás–informalitás tengely merőleges (azaz: fogalmilag független) a gazdasági szektorokra. A formalitás–informalitás distinkciót tehát nem a gazdasági szektorok meghatározó ismérveként fogjuk fel, hanem különféle, összetett intézményi megoldások jellemzőjeként kezeljük, melyek megengedik a hálózati kötéseknek éppúgy, mint a gazdasági tulajdon-, irányítási és tranzakció-típusoknak a legtarkább kombinációját. Ugyanaz a kapcsolattípus természetesen változatos jövedelemszerző stratégiák eszköze lehet a különféle szektorszeletekben.

Az állami szektoron belüli formális kapcsolatok (az *a*-val jelölt mezőben) az egyén formális szervezeten belüli pozícióját jelzik. A formális kapcsolatok, mint minden nagy bürokráciában, végzettségi és politikai követelményekhez kötődnek. Akiknek nagy a formális hálózatuk, fontos hely jut a politikai és szellemi élet, az ipar, a mezőgazdaság és a közigazgatás vezető pozícióiban, és viszont: vezetői szerepüket többek között az alárendeltjeikkel, illetve a többi vezetővel történő formális, célorientált kapcsolattartás definiálja.¹¹ A formális hálózati erőforrások szűkössége a szocialista szektor formális logikája szerint, értelemszerűen komoly hátrány.

Az állami szektoron belüli informális hálózatok (*b* mező) főként arra szolgálnak, hogy segítségükkel megoldják a formális úton megold(hat)atlan problémákat. Az intenzív formális kapcsolatok valószínűleg együtt járnak a kiterjedt informális kötérendszerrel. Ugyanakkor minden bizonnyal előfordul az is, hogy az informális kapcsolatok a formális követelményekben mutatkozó hiányosságokat — így például a párttagság vagy az előírt iskolai végzettség hiányából következő korlátokat — hidalják át. Ha ismerjük a megfelelő embert, az segíthet a hierarchián belüli előbbrejutásban csakúgy, mint napi problémáink megoldásában.

Az első és második gazdaság szereplői közötti formális kapcsolatok területéhez (*c* mező) tartozik minden, az állami és nem-állami szektorok között fennálló hivatalos, „előírás szerinti” kapcsolat, így például az alvállalkozói szerződések, a stabil kereskedelmi kapcsolatok, az adózás, az állami szabályozás és az állami nyilvántartás kötődései. Világos példáját adják az efféle kötéseknek a mezőgazdaságban az állami vagy szövetkezeti tulajdonú nagyvállalatok és háztáji kistermelők között létrejövő, a vetőmag- és műtrágya-ellátásra és/vagy stabil termelési és felvásárlási viszonyokra kiterjedő szerződéses kapcsolatok.

A szektorok közötti informális kapcsolatok (*d* mező) fogalmába tartozik minden, mindkét szektorban érdekelt személyt jellemző kötés, így a korrupció, a protekció, a patrónus–kliens viszonyok és az állami vagyon közönséges lopása csakúgy, mint a két szektorba tartozó szereplők között, családi, rokoni, illetve baráti alapon fűződő szálak mentén létrejövő kötődések. A magánvállalkozó, aki azért tud a butikjának

helyet és működési engedélyt szerezni a Váci utcában, mert az apósa KB-tag, nagyszerű példája a két szektort összehasonlító informális hálózatoknak.

A második gazdaság formális kapcsolatainak mezője ('e') meglehetősen kicsiny, hiszen e terület csak korlátozott mennyiségben generál formális hálózati kapcsolatokat. A második gazdaság résztvevői zömükben egyéni vagy családi alapon szerveződött kisvállalkozások. Mindenesetre az adatfelvétel idején a hivatalos szabályozás lehetővé tette a magántulajdonú vállalkozásoknak, hogy a „segítő családtagok” alkalmazottnak nem számító kategóriáján felül, külön engedély nélkül maximum 15 főt alkalmazzanak. A formális kapcsolatok tehát igenis jellemezték a második gazdaságot.

Végül, a második gazdaságon belüli informális kapcsolatok világában (f) találjuk azon társasházakat, melyek révén a nyolcvanas évek közepe táján a magyarországi magánvállalkozások túlnyomó része a munkaerőt toborozta és irányította, s melyek segítségével áruikhoz és szolgáltatásaikhoz alapanyagot, engedélyt és vevőt szereztek.¹² Összegezve azt látjuk, hogy a különböző hálózati pozícióknak egészen eltérő következményei vannak. Most ezeket empirikus úton tesztelhető hipotézisekké fogalmazzuk, majd az adatokra fordítjuk figyelmünket.

1. hipotézis: *Mind a formális, mind pedig az informális társasházati kapcsolatok szignifikáns, pozitív nettó hatást gyakorolnak a jövedelmekre.*

2. hipotézis: *A formális és az informális hálózatok jövedelemnövelő hatásai egymástól függetlenek.*

3. hipotézis: *A formális és informális hálózatok jövedelemnövelő hatásai eltérő nagyságrendűek.*

4. hipotézis: *A formális és informális erőforrások jövedelemnövelő hatása között nincs aszerint szignifikáns különbség, hogy a szóban forgó személyek a két gazdasági szektor mely kombinációjában érdekeltek.* Más szóval, a formalitás–informalitás és az első-második gazdaság megkülönböztetések a jövedelmi egyenlőtlenségek tekintetében ortogonálisak.

Adatok, módszer, változók

Az adatok (TÁRKI 1988b; TÁRKI 1988c) az ELTE Szociológiai Intézete, a Tömegkommunikációs Kutató Központ és a Társadalomtudományi Informatikai Társulás együttműködésével 1986-ban készített országos felmérésből származnak. A vizsgált mintát a felnőtt korú polgári lakosságból nyerték háromlépcsős rétegzett mintavétellel.¹³

Kutatási stratégiánk a következő: a társasházatok marginális jövedelemnövelő hatását igyekszünk bemutatni, a többi rétegző-változók hatását levonva. Ehhez a legkisebb négyzetek¹⁴ elvén alapuló, hierarchikus regressziós modelleket használunk; mindegyik regressziós modell egy-egy kapcsolathálózati változó hatását vizsgálja, viszonyítási alapként tekintve az alapmodellben foglalt változók hatását. Ezzel

az eljárással mérni tudjuk, a jövedelem mekkora abszolút, illetve százalékos változással jár együtt egy adott típusú hálózati erőforrás egységnyi növekedése.¹⁵

1. táblázat
Átlagok és szórások

VÁLTOZÓ	ÁTLAG	SZÓRÁS	MAGYARÁZAT
JÖVEDELEM	6400.51	5078.83	összjövedelem
LOGJÖV	3.73	.26	Log10(JÖVEDELEM)
KOR	45.22	16.24	életkor 1986-ban
NŐ	.52	.50	0=ffi 1=nő
MÁSODIKG	.03	.16	csak 2. gazdaság
KÉTSZEKTOR	.14	.35	1. és 2. gazdaság
PÁRTTAG	.14	.35	1=párttag, 0=nem tag
KÖZÉPISK	.24	.43	1=középfokú végzetts.
FELSŐISK	.11	.31	1=felsőfokú végzetts.
BEOSZTOTTAK	.60	1.35	beosztottak száma: 0=nincs 1= 1- 5 beosztott 2= 6-10 beosztott 3= 11-20 beosztott 4= 21-30 beosztott 5= 31-50 beosztott 6= 51-100 beosztott 7=100+ beosztott
HÁLÓZAT	10.51	6.59	különböző személyek száma a hálózatban
HÁLÓDIPL	.96	1.78	diplomások száma a hálózatban

n=2580

Az 1. táblázat a modellünkben használt változók nevét, rövid leírását, értékcímkeit, átlagát és szórását tartalmazza. Az elemzés függő változója (LOGJÖV) a válaszadó saját bevallása szerinti, forintban mért havi összjövedelmének a tízes alapú logaritmus¹⁶. Az ennek alapjául számító összjövedelem-változóban (JÖVEDELEM) megjelenik a tipikusan első szektorbeli főállásból származó pénz (bér és fizetés), a pénzbeli szociális juttatások (a gyermekgondozási és anyasági juttatások, az öreg-ségi és rokkantsági nyugdíj, a táppénz, az ösztöndíjak, valamint a pénzsegély), és ideszámítottuk a másod- és mellékállásból, túlórából, borraalóból, háztájiból származó pénzbeli és természetbeni jövedelmek becsült összegét. Nem szerepelnek a jövedelem becsült összegében a természetbeni szociális juttatások (így az egészségügyi ellátás, a bölcsőde, óvoda, iskola, a kulturális fogyasztás, a lakásépítés és a közlekedés állami támogatásainak az egyénre eső része stb.). Azokat az eseteket,

amelyeknél nem szerepelt jövedelem, adathiánynak tekintettük; nincs okunk azt feltételezni, hogy modellezni tudnánk a jövedelemnélküliséget. A havi jövedelmek így mért átlaga — 6400,51 Ft — szinte megegyezik a KSH által becsült 6310,80 Ft-os országos adattal (KSH 1991) 1986-ra.

Az alapmodell a jövedelemnek az államszocialista társadalomban szokásos meghatározóit van hivatva képviselni. Hét változó szerepel benne. (1) Párttagság az MSZMP-ben; dichotóm változóként kódolva, összehasonlítási alapként a nem-tag-ságot véve (PÁRTTAG). E változó annak a meglehetősen nyilvánvaló megfigyelés-nek a kifejezésekként szerepel a modellben, mely szerint az államszocialista társadalomban a párttagság jobb munkahelyi pozíciókra és gazdasági lehetőségek-re váltható. (2) Feltüntetjük a válaszadó életkorát (KOR) 1986-ban. (3) A nem (NŐ) azért szerepel, hogy kontrolláljon a nők minden társadalomban kimutatható jövedel-mi hátrányára. (4 és 5) Az iskolai végzettséget két dichotóm változó ábrázolja: kö-zépiskola (KÖZÉPISK) és felsőfok (FELSŐISK). Középiskolai végzettsége van a modellünk szerint annak a válaszadónak, akinek az érettségi a legmagasabb iskolai végzettsége; akinek főiskolai vagy egyetemi végzettsége, illetve doktorátusa van, annak a FELSŐISK változóban kódoltuk az iskolai végzettségét. A két változó együt-tes szerepeltetésével implicit referencia-kategóriaként tehát a középfokúnál alacso-nyabb végzettség kategóriája jelenik meg. (6 és 7) Két dichotóm változó segítségével ábrázoljuk, a válaszadó csak a második gazdasági szektorban van-e jelen (MÁSODIKG), vagy pedig végez jövedelemszerző tevékenységet mind az első, mind a második szektorban (KÉTSZEKTOR).¹⁷ Referenciakategóriaként értelemsze-rűen itt a lakosság azon többsége szerepel, mely csak az első szektorban van jelen. Mindkét szektorban jelenlévőnek tekintjük azokat az egyéneket, akiknek jövedelme származik az első szektorból (ideértve a nyugdíjat, a rokkantsági, illetve anyasági ellátást éppúgy, mint a teljes- vagy részmunkaidős állami állást), és *ugyanakkor* önállóak, rendszeresen borraalót vagy hálapénzt kapnak, háztáji gazdálkodást foly-tatnak, géemkáznak és/vagy vgmk-ban önálló alvállalkozói viszonyban állnak az ál-lammal. Csak a második szektorban vesz részt az a kis számú válaszadó, akiknek sem állami állásuk nincs, sem pedig állami juttatásban nem részesülnek.

A társashálózati erőforrásokat három változóval jelenítjük meg. (1) A formális há-lózati erőforrások megragadására szolgál a válaszadó összes munkahelyi aláren-deltjeinek a száma (BEOSZTOTTAK).¹⁸ Bár ez nyilvánvalóan nem teljes mércéje a válaszadó formális erőforrásainak — így nem tükrözi például az olyan további kötés-típusok létét, mint a munkatársakhoz, a felettesekhez vagy az állami hivatalnokokhoz fűződő kapcsolatok —, mindazonáltal legalább részlegesen megragadja a leglénye-gesebb rétegző hálózatok egyikét: a munkahelyet.¹⁹ Akinek több az alárendeltje, az bármilyen instrumentális cselekvésében több emberre hagyatkozhat.

Az informális társashálózati erőforrásokra vonatkozó két változót nagy számú névgeneráló kérdésből nyertük.²⁰ (2) A válaszadó által összesen említett különböző személyek számát (HÁLÓZAT) használtuk a rendelkezésére álló teljes hálózati erő-forrás-mennyiség hozzávetőleges becslésére. Várakozásunk szerint ez a jövedelem

pozitív tényezője lesz: minél több egyedi kapcsolata van az egyénnek, annál többféle erőforráshoz és jövedelemszerző stratégiához férhet hozzá.

(3) Ennél specifikusabb mércéje az informális kapcsolatoknak a válaszadó hálózataiban előforduló diplomások száma (HÁLÓDIPL). Ez is önkényes mérőszám, rajta kívül még sok másfajta implicit, személyes és funkcióhoz nem kötött kapcsolattípus létezik, így például a barátok vagy a társadalmi szervezetekben részvétel útján szerzett kötődések száma, a család mérete stb. Ismert azonban, hogy az iskolázottság Magyarországon — ahogy szinte minden más országban — jól modellezi a gazdasági előnyök egy jelentős részét (pl. Simkus—Andorka 1982; Róbert 1991; Szelényi—Aschaffenburg 1993; Böröcz—Southworth 1994). Várakozásunk szerint tehát magasabb jövedelemmel jár az a fajta informális hálózat, melyben több a diplomás.

A társashálózatok ilyenén operacionalizációja bizonyos értelemben a „gyenge-kötések-erőssége”-típusú modellek fogalmi ellentettje. Lin, Ensel és Vaughn a következőképpen osztályozza „ego” munkakeresési módszereit: „személyes érintkezés”, „közvetlenül a munkáltatóhoz fordulás”, illetve „formális csatornák igénybevétele”. Lin és munkatársai úgy találják, hogy „csak a formális csatornák igénybevételének volt a jelenlegi állásra némi pozitív hatása” (Lin—Ensel—Vaughn 1981: 397).²¹ Más szóval az ő hálózatfogalmuk csak azokra vonatkozik, akik semmiféle formális csatornát nem vesznek igénybe. Mi mind a formális, mind pedig az informális kapcsolatok szerepét vizsgálni kívánjuk azokon a területeken, ahol gazdasági előnyök és erőforrások elosztása történik.

Az 1. hipotézist alátámasztja, ha úgy találjuk, a regressziómodellben mindegyik társashálózati változónak szignifikáns és pozitív a hatása a jövedelemre. A 2. hipotézis mellett szól, ha a beosztottak száma és az informális hálózatban megjelenő diplomások száma különböző, egymástól független részeit magyarázza a jövedelemkülönbségeknek. A 3. hipotézist támogatják eredményeink, ha a különféle hálózati változóknak eltérő nagyságrendű a jövedelemre gyakorolt hatásuk. Végül a 4. hipotézis mellett szól, ha a formális és az informális hálózati erőforrásoknak nagyságrendileg azonos a hatása a jövedelemre, függetlenül attól, a válaszadók a gazdaság mely szektorában érdekeltek.

Eredmények

Az alapmodell mindegyik változójának szignifikáns saját hatása van az összjövedelemre (lásd a 2. táblázat 1. modelljét). Az életkor (KOR) előjele negatív és évenkénti hatása igen csekély, ami a nyugdíjasok viszonylag magas arányára vezethető vissza a mintában (és a magyar társadalomban).²² A (zárójelben megjelenő) β -k nagyságrendjéből ítélve, a legnagyobb egyedi hatása a nem (NŐ) változónak volt a jövedelemre; e modell kontextusában a nők 18 százalékkal keresnek kevesebbet, mint a férfiak. *Ceteris paribus* a párttagok jövedelemtöbblete körülbelül 10 százalék, az érettségizetteké 12, a felsőfokú végzettségűeké pedig 24 százalék.

2. táblázat

A formális és informális hálózatok hatása a jövedelemre. Hierarchikus OLS regresszió-modellek. Független változó: $\text{Log}_{10}(\text{JÖVEDELEM})$ a jövedelemmel rendelkezők körében. Magyarország, 1986-87. Becsült metrikus koefficiensek (β -k zárójelben)

Modell:	1	2	3	4	5
konstans	3.08***	3.81***	3.77***	3.81***	3.79***
KOR	-.002*** (-.103)	-.002*** (-.127)	-.001*** (-.082)	-.002*** (-.106)	-.002*** (-.122)
NŐ	-.182*** (-.356)	-.168*** (-.328)	-.182*** (-.356)	-.185*** (-.360)	-.170*** (-.333)
PÁRTTAG	.109*** (.146)	.081*** (.110)	.106*** (.143)	.102*** (.138)	.077*** (.104)
KÖZÉPISK	.122*** (.204)	.102*** (.170)	.119*** (.197)	.104*** (.173)	.086*** (.143)
FELSŐISK	.210*** (.253)	.186*** (.224)	.202*** (.243)	.144*** (.173)	.129*** (.156)
KÉTSZEKTOR	.126*** (.171)	.125*** (.170)	.124*** (.168)	.128*** (.173)	.126*** (.171)
MÁSODIKG	.029 (.018)	.037 (.023)	.029 (.018)	.028 (.017)	.037 (.023)
BEOSZTOTTAK		.032*** (.171)			.031*** (.162)
HÁLÓZAT			.003*** (.068)		.000 (.023)
HÁLÓDIPL				.020*** (.137)	.016*** (.114)
R2-CHA		.0243***	.0039***	.0121***	.0343***
ADJ-R2	.3280***	.3521***	.3317***	.3398***	.3616***

n=2580; + p<.10; * p<.05; ** p<.01; *** p<.001

A kétszektörű jövedelemszerzési stratégiák majdnem 13 százalékkal emelték a jövedelmet (a csak az első szektorban részt vevőkhöz képest). Ezekből az adatokból — az államszocialista vegyes gazdaság magánszektorának dinamizmusát zengő fanfárok dacára — kiviláglik, hogy a nyolcvanas évek második felében annak volt viszonylagos előnye, akinek állami állása *mellett* magánszektorbéli jövedelme is volt. Aki teljesen kivonult az állami szektorból (MÁSODIKG), annak vagy valamilyen marginális kisipari tevékenység jutott (lehetett például suszter vagy vízvezetékyszerelő), vagy még inkább mezőgazdasági kistermelőként próbálhatott érvényesülni (mint azok, akik úgy döntöttek, az egész kontinenst átalakító ipari modernizáció különösen doktriner, államszocialista változatának szorításában is önálló paraszti gazdálkodást folytatnak a saját telkükön). E tisztán a második szektorra alapozó jövedelemszerző stratégiák nem jártak statisztikailag mérhető jövedelemtöbblettel az első gazdaságbeli foglalkoztatáshoz képest. (Igaz, hátrányt sem jelentettek.)

A társashálózati erőforrásokra térve meg kell jegyeznünk, hogy a hálózatban szereplő különböző személyek számának (HÁLÓZAT) széles volt az eloszlása (lásd a

közölt táblázat szórás-oszlopát). Ezzel ellentétben a legtöbb embernek (78,6%) egyetlen alárendeltje (BEOSZTOTTAK) sem volt, és többségük (61,8%) egyáltalán nem említett közvetlen kapcsolathálózata tagjainak leírásakor senkit, akinek főiskolai vagy egyetemi diplomája, illetve doktorátusa volna (HÁLÓDIPL).

A 2. táblázat 2. modellje szerint a beosztottak száma pozitívan hat a jövedelemre.²³ Valamelyest csökkenti a nők jövedelmi hátrányát (NŐ): a nőknek a férfiaknál némileg nagyobb hasznuk van a formális hálózatukból. Ugyanígy a párttagság, valamint a közép- és felsőfokú iskolai végzettség pozitív hatását is csökkenti valamelyest a BEOSZTOTTAK száma; ez arra a meglehetősen triviális összefüggésre utal, hogy a párttagságnak és az iskolai végzettségnek van bizonyos köze ahhoz, ki jut beosztottakkal járó hatalmi helyzetbe. A gazdasági szektorokra vonatkozó dichotóm változóknak (KÉTSZEKTOR és MÁSODIKG) a jövedelemre gyakorolt hatását viszont nem módosítja BEOSZTOTTAK bevitele a modellbe; a formális hálózat nagyságának jövedelemnövelő képessége, úgy tűnik, nem szektorfüggő.

A 3. modell azt mutatja, hogy a különféle informális kapcsolatok össz mennyisége (HÁLÓZAT) is emeli a jövedelmet. Mennél több embert ismer valaki, annál több lehetséges erőforrás áll a rendelkezésére — akár az állásában, akár önállóként akar előbbre jutni. A HÁLÓZAT csökkenti az életkor által magyarázott varianciát; az alapmodellben szereplő többi változóra a HÁLÓZAT-nak alig vagy egyáltalán nem volt hatása. Nem függ az ember iskolázottságától, párttagságától, nemétől, gazdasági szektorától az, hogy ki hány embert ismer — az viszont feltehetőleg igen, hogy ki kit, milyen típusú embert ismer.

A 4. modell a diplomás személyekhez fűződő kapcsolatok számáról (HÁLÓDIPL) mutatja ki, hogy e változónak is szignifikáns saját hatása van a jövedelemre. Hogy ez a változó elvesz valamit a két iskolázottsági változó magyarázó erejéből, az nem meglepő: akinek magasabb a végzettsége, annak több alkalma van arra, hogy diplomásokat ismerjen. A HÁLÓDIPL is független az életkortól, a nemtől, a párttagságtól és a gazdasági szektorbeli részvételtől. Úgy tűnik, az informális kötések csakis az iskolai végzettségtől függenek a jövedelmi egyenlőtlenséget a későszocialista Magyarországon befolyásoló fő alaptényezők közül.

Az összes alapmodellbeli és hálózati változót is tartalmazó modellben (5. modell) a BEOSZTOTTAK- és a HÁLÓDIPL-változó megtartja magyarázó ereje nagy részét és statisztikailag szignifikáns. A formális és az informális kötések egymástól elkülönülő és egyenlőtlen nagyságú jövedelmi előnyt jelentenek. E hatások következtében ugyanakkor a HÁLÓZAT-változó szignifikanciája megszűnik. A jövedelmek emelkedését tehát, úgy tűnik, nem a hálózatban megjelenő különböző „alter”-ek pusztán száma okozza, hanem az a konkrét társadalmi erőforrás és közeg, amelyben a kapcsolat működik. Különösen figyelemre méltó a felsőfokú végzettségű személyekhez fűződő kötéseknek (HÁLÓDIPL) az 5-ös modellben is mutatkozó független marginális hatása. Tekintetbe véve, hogy az informális kötések mérése — éppen informalitásuk miatt — szükségképpen bizonytalanabb, mint a formálisaké, a HÁLÓ-

DIPL-nek az 5-ös modellben látható, mérsékelt magyarázó erejét igen lényeges eredménynek kell tekintenünk.

3. táblázat

Interakciók: Kétszektörű részvétel a gazdaságban és a formális-informális társadalmi hálózatok. Hierarchikus OLS regressziómodellek. Független változó: Log10(JÖVEDELEM) a jövedelemmel rendelkezők körében. Magyarország, 1986-87.

Becsült metrikus koefficiensek (β -k zárójelben)

Modell:	5	6	7	8
konstans	3.79***	3.79***	3.80***	3.79***
KOR	-.002*** (-.122)	-.002*** (-.122)	-.002*** (-.122)	-.002*** (-.122)
NŐ	-.170*** (-.333)	-.170*** (-.333)	-.170*** (-.333)	-.170*** (-.333)
PÁRTTAG	.077*** (.104)	.077*** (.104)	.077*** (.104)	.077*** (.104)
KÖZÉPISK	.086*** (.143)	.086*** (.144)	.086*** (.143)	.086*** (.143)
FELSŐISK	.129*** (.156)	.129*** (.156)	.129*** (.155)	.129*** (.156)
KÉTSZEKTOR	.126*** (.171)	.130*** (.176)	.122*** (.153)	.125*** (.170)
MÁSODIKG	.037 (.023)	.037 (.023)	.037 (.023)	.037 (.023)
BEOSZTOTTAK	.031*** (.162)	.032*** (.166)	.031*** (.162)	.031*** (.162)
HÁLÓZAT	.000 (.023)	.000 (.023)	.000 (.018)	.000 (.023)
HÁLÓDIPL	.016*** (.114)	.016*** (.113)	.016*** (.114)	.016*** (.113)
KBEOSZTOTTAK	-.006	(-.012)		
KHÁLÓZAT			.001 (.023)	
KHÁLÓDIPL				.001 (.003)
R2-CHA		.0001	.0001	.0000
ADJ-R2	.3616***	.3614***	.3615***	.3614***

$n=2580$; + $p < .10$; * $p < .05$; ** $p < .01$; *** $p < .001$

Teszteltük a különböző gazdasági szektoroknak a jövedelemszerzési stratégiákra (s következésképpen a formális és informális hálózatok használatára) gyakorolt hatását is úgy, hogy a fentiekben felépített jövedelemmodellt kibővítettük a vizsgált szektorális és a hálózati változók közötti interakciók új változóival is. A 3. és 4. táblázat e tesztek eredményeit hasonlítja össze a teljes hálózati alapmodellel (5. modell, bal-szélső oszlop). (Az új változók az adott hálózati változó és, ha ennek nevét 'k' előzi meg, KÉTSZEKTOR, ha 'm', MÁSODIKG dichotóm változók szorzataként álltak elő.)

A 3. táblázat számaiból kitűnik, statisztikailag nem szignifikáns a kétszektorú jövedelemszerző stratégiák (KÉTSZEKTOR), illetve a társashálózati változók közötti interakciók hatása a jövedelemre. A 4. táblázatból pedig kiviláglik, hogy jövedelemnövekedési szempontból nincs mérhetően szignifikáns interakció a társashálózatok és aközött, hogy valaki csak a második szektorban vesz részt. A hat interakciós elem egyike sem változtatott jelentősen a modellbe korábban bekerült változók hatásain. Ebből azt a következtetést vonjuk le, hogy sem a formális, sem az informális hálózatok előnyei nem függenek a gazdasági struktúrától: a *formális–informális* és a *szektorális részvétel distinkciói az egyéni jövedelmek szempontjából empirikusan ortogonálisak egymásra.*

4. táblázat

Interakciók: Kizárólag második gazdasági részvétel és a formális-informális társadalmi hálózatok. Hierarchikus OLS regressziómodellek. Független változó: Log10(JÖVEDELEM) a jövedelemmel rendelkezők körében. Magyarország, 1986-87. Becsült metrikus koefficiensek (β -k zárójelben)

Modell:	5	9	10	11
konstans	3.79***	3.79***	3.79***	3.79***
KOR	-.002***	-.002***	-.002***	-.002***
	(-.122)	(-.122)	(-.122)	(-.122)
NŐ	-.170***	-.170***	-.170***	-.170***
	(-.333)	(-.333)	(-.333)	(-.333)
PÁRTTAG	.077***	.077***	.077***	.077***
	(.104)	(.104)	(.104)	(.104)
KÖZÉPISK	.086***	.086***	.086***	.086***
	(.143)	(.143)	(.143)	(.143)
FELSŐISK	.129***	.129***	.129***	.129***
	(.156)	(.156)	(.156)	(.156)
KÉTSZEKTOR	.126***	.126***	.126***	.126***
	(.171)	(.171)	(.171)	(.172)
MÁSODIKG	.037	.035	.019	.052
	(.023)	(.021)	(.012)	(.032)
BEOSZTOTTAK	.031***	.031***	.031***	.031***
	(.162)	(.162)	(.162)	(.162)
HÁLÓZAT	.000	.000	.000	.000
	(.023)	(.023)	(.022)	(.023)
HÁLÓDIPL	.016***	.016***	.016***	.017***
	(.114)	(.114)	(.114)	(.116)
MBEOSZTOTTAK	.006			
		(.003)		
MHÁLÓZAT			.002	
			(.013)	
MHÁLÓDIPL				-.013
				(-.018)
R2-CHA		.0000	.0000	.0002
ADJ-R2	.3616***	.3614***	.3614***	.3616***

n=2580; + p.10; * p.05; ** p.01; *** p.001

Eredményeink cáfolják azt a nullhipotézist, amely szerint a társashálózatoknak nem volna hatásuk a jövedelemre. Mind a formális, mind pedig az informális hálózatok jelentősen javítanak a modelleken; bevitelük változtat az eredeti alapmodell-változók hatásain, de nem küszöböli ki őket: a társadalmi hálózatok erőforrás szerepe nem vezethető vissza a rétegződési szakirodalomból ismert, széles körben elfogadott és használt rétegződési változókra. A társadalmi hálózatok önálló magyarázó erővel bírnak; így *használatuk a jövedelemmodellekben mindenképpen indokolt*.

Ezen túl azt is alátámasztják a fenti eredmények, hogy a formális és informális hálózatoknak a jövedelemre gyakorolt hatása különböző és egyenlőtlen: hatásuk nem felcserélhető. Az államszocializmus jövedelmi viszonyait leíró modellben helyük van *mind a formális, mind az informális* hálózati kötések mérőszámainak.

Elemzésünk azt is alátámasztja, hogy a formális és informális kapcsolathálók nem rendelhetők egyszerűen — mint az irodalomban sokszor teszik — az első, illetve a második gazdaság alá. Az ábrában látható mind a hat mező értelmes hatásmechanizmusokra utal. Az természetesen nem következik a fenti adatokból, hogy az egyes kategóriákban igénybe vett erőforrások egyformák volnának. Lehetséges, sőt igen valószínű, hogy azok a formális hálózatok, melyek valakinek az első gazdaságban előnyére válnak, nem pontosan ugyanazok, mint amelyekre a második gazdaságban szükség van az érvényesüléshez stb.²⁴

Feltehető, hogy a formális–informális dichotómia értelmezési tartománya kiterjed az államszocialista kontextuson túlra is. Jó okkal feltételezhetjük: a tőkés gazdasági élet szereplői ugyancsak nagy előszeretettel és kiváló hatásfokkal használják informális kapcsolataikat szerződéseik előkészítésében, befektetési stratégiájuk megtervezésében, vagy alkalmazottaik kiválasztásánál (lásd Böröcz 1993c). A hatalom, a presztízs és az iskolázottság jövedelmi hatásairól szóló irodalomból ismeretes ezen erőforrások haszna az egyén számára; innen csak kis ugrás, ha feltesszük, hogy ezen előnyök jórészt a társadalmi-hálózati kapcsolatok révén konvertálódnak egyéb előnyökre.

Azzal, hogy ragaszkodunk a formális–informális kontrasztnak a kötések fogalmi tipológiájában való szerepeltetéséhez és fontosságukat empirikus úton igazoljuk, egyáltalán nem állítjuk, hogy „megdöntöttük” volna az erős–gyenge dichotómiát. A formális–informális kontraszt fő előnyei szerintünk: elméleti tisztasága, könnyen felismerhető kötődése az intézményi és szervezeti formációkhoz, továbbá fogalmainak világosabb, áttekinthetőbb operacionalizálhatósága.

Az efféle eredményeknek messzemenő következményei lehetnek arra nézvést, miként gondolkodunk a szocializmusról, illetve elmúltáról. A szocializmus gazdasági fejlődését tárgyaló elméletek — a nyugati és a keleti verziók egyaránt — közös, modernizációideológiai háttérfeltevéseik következtében teljesen figyelmen kívül hagyták a személyes kapcsolatok informális dimenzióját. E kihagyás a „terv kontra piac” dogmatikus koncepciójához vezetett — mintha a kettő nem létezett volna

együtt, vagy mintha a kettő kimerítené a gazdasági cselekvés összes lehetséges típusát (Polányi 1957). A formális és informális hálózatok az egyik döntő fontosságú mechanizmus, melynek révén az államszocialista gazdaság két szektora integrálódik és a gazdaság egyáltalán működni tud: ebben az értelemben a hálózatoknak kulcsszerepük van a rendszer fennmaradásának és korlátozott növekedési képességének megértésében. A formális–informális kapcsolatok megkülönböztetése a szociológiai elemzés számára ugyanakkor lehetővé teszi, hogy az intézményi gazdaság- és politikai szociológia egyes, leglényegesebb megfigyelései lefordíthatók legyenek a kérdőíves társadalomszerkezeti kutatások nyelvére.

A szocializmust követő átalakulási folyamatok sok elemzőjét foglalkoztatja az elit reprodukciójának, illetve cirkulációjának kérdése; az a probléma, mily mértékben jár a fennálló hatalmi viszonyok megváltozásával s konkrét személycserékkel az elitpozíciókban az új politikai és gazdasági rendszer megjelenése. Ha észrevesszük, hogy a hatalom és az előjogok rétegződési rendszere jórészt az egyéneket és csoportjait összekötő, a szektorokat átmetsző kapcsolatok útján működik, akkor nem meglepő, hogy a régi rendszer elitjének jelentős hányada képes jelenbeli hatalommá konvertálni múltbeli előnyeit (Stark 1992; Böröcz 1993b; Róna-Tas 1994; Stark Előkészületben).

Ha a posztállamszocialista társadalmak elemzésekor bebizonyosodna — amire egyre több jel utal —, hogy az elitek jelentős mértékben reprodukálódnak, akkor az átalakulási folyamat megértéséhez alkalmas elemzési eszköz lehet a formális–informális hálózati kapcsolatok fogalma. Az államszocializmus közelmúltban-napjainkban zajló leépítése — a többi felülről vezérelt, nagy ívű társadalomátalakítási folyamathoz hasonlóan — a társadalmi szerveződésnek csak a formális rétegét lehetett képes áthangolni. Az államszocializmus összeomlása kétségkívül feltördelte és átrendezte a formális hálózatok hierarchiáját — elsősorban a politikai intézményrendszerben és ennek csúcspozícióin eredményezett mindez látványos mozgást —, ám eközben érintetlenül hagyta az informális kötések, kapcsolatok rejtettebb, a makroszerkezeti valóságátalakító indulat számára kevésbé elérhető világát. A mozgásban levő, s így bizonytalanabb formális elemekhez képest az informalitás szolid, stabil, megbízható világának viszonylagos fontossága tehát megnövekedett. Az informális hálózatok így napjainkban komoly társadalomformáló szerepet játszanak: ők alakítják az új struktúrák alapjellegzetességeit és ők határozzák meg, mely szereplők hol foglalhatnak helyet az új hierarchiákban (Böröcz 1993b). Ez az értelmezés a megglehetős kétellyel tekint tehát a nagy, modernista társadalomátalakító projektekre, a társadalmi átalakulások valódi tervezhetőségére, előrejelezhetőségére és racionális irányíthatóságára.

A modernizációelméletek egyik konkrét kulcstétele a személyes, szemtől szembeni (Gemeinschaft-típusú) kapcsolatok jelentőségének radikális csökkenését jósolja. E feltevés kritikájában fontos szerep jut a fenti típusú eredményeknek (továbbá azoknak, melyek a társashálózatok kapitalizmusban betöltött szerepét bizonyítják). Némi iróniára sarkall annak felismerése, hogy az ipari társadalmak huszadik század

végi két fő típusában — a későkapitalista és a későszocialista társadalmakban — éppen azt tapasztaljuk, hogy a különféle társadalmi előnyök és erőforrások megszerzése továbbra is, sőt, bizonyos értelemben egyre inkább, igen jelentős mértékben az informális társashálózati kapcsolatokon múlik.

Jegyzetek

¹ Lásd például Lin—Ensel—Vaughn 1981; Lin—Dumin 1986; Marsden—Hurlbert 1988; Wegener 1991; Montgomery 1991; 1992; McAdam—Paulsen 1993.

² Az angol *tie* kifejezést szövegösszefüggéstől függően *kötésként*, *kötődésként*, illetve *kapcsolatként* magyaráztuk.

³ Az „instrumentális gazdasági cselekvés” (instrumental economic action) gazdasági természetű cél elérésére irányuló cselekvés. Egyes hálózatzvizsgálatok beleértik az instrumentális cselekvés fogalmába az információ-átadásnak, illetve a társadalmi mozgalmak rekrutációjának fogalmát is: mi nem. A célorientált cselekvés (purposive action) fogalmát az instrumentális cselekvés szinonimájaként használjuk.

⁴ Létezik olyan iskola is, mely előbb az „ego” és „alter” közötti kötődések létét—nemlétét konstatálja, majd hatásuk mérésére koncentrálna (Lin—Dayton—Greenwald 1978; Snow—Zurcher—Ekland-Olson 1980; Marwell—Oliver—Prahl 1988; Lincoln—Gerlach—Takahashi 1992). E kutatások azonban információáramlás, illetve rekrutáció vonatkozásában, nem pedig a társadalomhálózati erőforrások minket érdeklő jövedelemnövelő hatásának tárgyában vizsgálódnak. Meg sem kísérlük, hogy (pl. Granovetter 1973 módján) legalább a gyengeség—erősség dimenzióját hozzárendeljék az észlelt kötődésekhez. Ehelyett a kapcsolat pusztán létét elegendő bizonyítéknak találják ahhoz, hogy feltételezzék: ezek az információátadás csatornáiként működnek. A kötődések megléte (különösen azoké, melyek heterogén politikai vonatkozási csoportokon belül centralizálják az információáramlást) a társadalmi mozgalmak szervezésének és rekrutációjának kulcskérdése (Marwell—Oliver—Prahl 1988; Snow—Zurcher—Ekland-Olson 1980). A kötődések pusztán léte ugyancsak gyorsítja az adott presztízshierarchián belüli fel- és lefelé irányuló információmozgást. Ez egyben a kötődések bizonyos hierarchikus rendjének létrejöttére is utal (Lin—Dayton—Greenwald 1978).

A mi céljainkhoz e mérés módja durván túlegyszerűsített. Oly mértékben egynemű az emberek közötti kötődésekre alkalmazott tipológiája, hogy lehetetlenné teszi még a szülői, a munkatársi, a baráti avagy a főnöki viszony megkülönböztetését is. Ráadásul eddig kizárólag olyan vizsgálatokban használták, amelyekben a társadalmi mozgalmak, nem pedig a gazdasági előnyszerzés a függő változó.

⁵ Lásd Marsden—Hurlbert 1988; Lin—Ensel—Vaughn 1981; Lin—Vaughn—Ensel 1981; Montgomery 1992; Bridges—Villemez 1986; Granovetter 1973; Lin—Dumin 1986; Lin 1982; Granovetter 1974.

⁶ E dichotómia némileg komplexebb változatát képviseli Marsden és Hurlbert (1988) tanulmánya. Eszerint: A gyenge kötődés fogalmába a szomszédok, a tanárok/professzorok, a volt munkatársak, az üzleti partnerek, a volt munkaadók/főnökök, a katonai szolgálat során szerzett ismerősök, a felületes személyes ismerősök, illetve a barátok vagy rokonok által bemutatott ismerősök tartoznak. Az erős kötődésbe a barátokat és a rokonokat soroljuk (1988: 1056, 9. lábjegyzet).

⁷ Lin, Ensel és Vaughn (1981) megállapítja, hogy New York állambeli álláskeresőik többsége „személyes kontaktust” vett igénybe az álláskeresőskor (nem ragaszkodott a formális csatornához és nem fordult egyenesen az alkalmazóhoz), majd — azoknál, akik használtak társadalmi kapcsolatot — megméri mind e közvetítő személynek, mind az elnyert állásnak a „szocioökonómiai státuszát”, a kötések erősségét pedig így definiálja: „gyengék, tehát ismeretségek, illetve közvetett kötések...”, illetve erősek, tehát rokonok, barátok és szomszédok” (1981: 397). Adataik szerint az így mért „gyenge” kötések nagyobb valószínűséggel érnek el magasabb „státuszú” személyeket, s az ilyen összeköttetések pozitívan befolyásolják a válaszadók álláskeresőségét. Másfelől a magasabb „státuszú” személyek inkább az „erős”

kötéseket kultiválják; a kutatók szerint ez eszköz arra, hogy a társadalmi hierarchiában alattuk állók nehezebben ériék el őket.

⁸ Természetesen nem állítjuk, hogy a formális–informális ellentét volna az egyetlen lényegi különbségtétel.

⁹ Kolosi (1984: 59) a nyolcvanas évek eleji magyarországi általános társadalomfelmérés alapján 75 százalékra becsüli azon családok és azon egyének arányát, akiknek, illetve amelyeknek 1981-ben rendszeres jövedelmük volt a nem-állami szektorból. E némileg talán túlzó becslést közvetve alátámasztják a Révész (1990: 114) által közölt számok, melyek szerint a hetvenes évek közepén a mezőgazdasági termelésben részt vevőknek mindössze a 20 százaléka végezte a mezőgazdasági munkát főállásban. Galasi és Sziráczi (1985: 131) a teljes lakossági összjövedelem közel 40 százalékára teszi a második gazdaságból származó bevételeket, és azt állítja, hogy ezek a jövedelmek 20 százalékkal nőnének a GNP-t. Sik Endre (1986: 36) a KSH időmérleg-adatai alapján állítja, hogy a nyolcvanas évek elején a teljes lakossági munkaidő mintegy 44 százaléka jutott a második gazdaságra. Kornai (1989) hasonló számokat közöl. A mi adataink a szerényebb becsléseket támasztják alá (1. táblázat).

¹⁰ E séma, természetesen, fogalmi: az empirikus arányok minden bizonnyal lényegesen eltérnek az ábra sugallta szimmetriától.

¹¹ A „létező szocializmust” nagy általánosságban dicsőítő, illetve kritizáló formációelméleti munkák túlnyomó többsége e cellára összpontosít és figyelmen kívül hagyja az összes többit.

¹² A formális–informális és az első–második gazdaság dimenziókat egybeeméső irodalmat illető bírálatunkat tehát úgy fogalmazhatnánk újra, hogy az csak az (a) és (f) cellákra tér ki, s ábránk (b)–(e) celláit figyelmen kívül hagyja.

¹³ A mintát településtípus, korcsoport és nemek szerint strukturálták. Az adatok három 1000 fős almintából valók, a nem-válaszoló 11,3 százaléknak (TÁRKI 1988a) a kérdés második fordulójával egyidejű pótlásával. A modelljeinkhez használt összes változó 1986. őszi kérdésből származik (a kérdésés 1986. november 1-én ért véget), a hálózati adatok kivételével. Ezek a rákövetkező, „Miliók” című vizsgálat központi témái voltak, melynek kérdésése 1987. április 1. és május 11. között zajlott (TÁRKI 1988a: 9). Hogy eredményeink értelmesek legyenek, fel kell tételeznünk, hogy a két időpont között eltelt 6 hónapban a válaszadók társadalmi hálózatában — a véletlen „zajtól” eltekintve — nem ment végbe szisztematikus változás. Úgy véljük, hogy e feltevéshez elégséges alapot szolgáltat a strukturális hálózati kötések időbeli állandósága: elemzésünk feltételezi, hogy a társashálózati erőforrások 1987. tavaszi mérései az 1986. végi állapotoknak is megfelelő mércéi.

A mintavételt Iván Éva vezette. A vizsgálat különböző részeinek vezető kutatói Angelusz Róbert, Bokor Ágnes, Kolosi Tamás és Tardos Róbert szociológusok voltak. A „Miliók” vizsgálatot Angelusz Róbert és Tardos Róbert tervezte és irányította. A társashálózatokkal kapcsolatos eredmények egy részét Angelusz és Tardos (1991) publikálta. (Utóbbiról lásd Böröcz 1993c.)

¹⁴ Ordinary Least Squares (OLS).

¹⁵ A kötések szerepét az instrumentális cselekvésben útmodellekkel is szokták modellezni, ahol a hálózati jellemzők közbeeső változók (Lin—Ensel—Vaughn 1981; Lin—Vaughn—Ensel 1981; Lin—Yauger 1975). E modellekkel azonban a vizsgálat a kevés legérdekesebb változóra korlátozódik: ha növeljük a változók számát, a rengeteg utat már nagyon nehéz értelmezni, az egyes változók parciális hatása a jövedelemre pedig értelmetlen apró mennyiségekre bomlik. Érthetőbbnek és közvetlenebbnek találjuk a hierarchikus stratégiát, amely azt vizsgálja, mit tudnak a hálózati hatások egy jól megalapozott rétegmodellhez képest megmagyarázni.

¹⁶ Az összjövedelem logaritmikus transzformációjával a jövedelmi adatok görbevonalú természetét ragadjuk meg. Az adódó regressziós együttható ennek megfelelően mint a prediktorváltozó egységnyi növekedésére eső százalékos jövedelemnövekedés értelmezhető (Petersen 1989: 228).

¹⁷ A gazdasági szektorok megkülönböztetéséből eredő hatások operacionalizációjakor egy módszertani feltevéssel kell élnünk. Tekintve, hogy adataink kérdőíves felmérésből származnak, ahol a társadalmi hálózattal kapcsolatos jellemzők az egyénre vonatkozó attribútumokként jelennek meg, a válaszadó által létező kapcsolatként említett személyek szektor szerinti hovatartozásáról semmilyen információ nincsen. Emiatt a közölt ábra fogalmi sémája gépiesen nem fordítható le a modellben megjeleníthető mérőszámokra. Mivel ebben az elemzésben az egyéni jövedelmet igyekszünk statisztikailag modellezni, feltesszük, hogy az egyén részvétele a gazdaság valamely szektorában az egyén életét erre a szektorra összpontosítja, ennél fogva növeli annak a valószínűségét, hogy kötései ehhez a szektorhoz kötik.

¹⁸ Az alárendeltek számát a vizsgálat eleve kódolva, hétfokú rangskálává alakítva rögzítette: 0, 1–5, 6–10, 11–20, ... 100-nál több alárendelt.

¹⁹ A társadalmi rétegződés szakirodalmában a mienktől eltérő módon és értelmezésben is szerepelnek a válaszadó beosztottjai. Ezek a vizsgálatok a munkahelyi hatalom (authority, managerial status) mérőeszközeként tekintik a munkahelyi beosztottak létét. E modellekben (pl. Robinson—Kelley 1979, Wright—Perrone 1977) a menedzseri pozíció közvetlenül vezet jövedelemhez. Ez az értelmezés mind elméleti, mind pedig empirikus értelemben különbözik a mienktől.

E modellek nem ismerik fel, hogy a formális társadalmi hálózatok a munkahelyi hatalom fontos komponensei; más szóval nem foglalkoznak azzal a kérdéssel, vajon milyen társadalmi mechanizmuson keresztül szerezhető meg, illetve érvényesül a „munkahelyi hatalom”. Robinson és Kelley (1979) szerint „a termelőeszközök tulajdonviszonyainak” (ezt azzal mérik, van-e a válaszadónak közvetlen főnöke), illetve a „munkahelyi hatalomnak” (ezt a munkahelyi hierarchiában a válaszadó által elfoglalt hely *alatt* található hierarchiarétegek száma hivatott jelezni) a jövedelem regressziómodelljébe iktatása sokban javítja a Blau és Duncan-féle státusz-elérési modellt. Mi természetesen egyetértünk, hogy a változók fontosak, ugyanakkor látható, hogy a Robinson- és Kelley-féle értelmezés elméletileg kidolgozatlan és kiáltóan alulszocializált jövedelemmodellhez vezet. Miként jut a válaszadó az adott pozícióba? Hogyan segíti az adott pozíció a válaszadót a magasabb jövedelem eléréséhez? A válasz mindkét esetben az, hogy más emberekkel való rendszeres, formális hálózati kapcsolatokon keresztül történő interakció útján, s nem pedig a rendelkezésre álló társadalmi erőforrások, készségek vagy képességek valamiféle automatikus, gépies értékesülése révén. A megfelelő emberek ismerete, a velük való kapcsolattartás az, ami lehetővé teszi az egyénnek, hogy hozzájusson a szükséges állásokhoz, engedélyekhez, illetve értékesítési lehetőségekhez. Az így megszerzett „magas” pozíciókban az egyének kétségkívül jobban kontrollálni tudják mind a maguk, mind pedig alárendeltjeik munkáját. Robinson és Kelley szerint a nagyobb munkahelyi hatalommal rendelkezőknek „több a hatalmuk arra, hogy befolyásolják a saját fizetésüket, több a felelősségük és nagyobb a marginális termelékenységük” (Robinson—Kelley 1979: 43). Szerintünk mindezek a folyamatok a formális társadalmi hálózatokon keresztül működnek.

Másodszor, a munkahelyi hierarchiában elfoglalt hely mérése szempontjából kétségtelenül van értelme annak, hogy Robinson és Kelley így kérdez: „Hány hierarchiaréteg található a válaszadó által elfoglalt munkamegosztási hely alatt?” Az e kérdésre kapott válasz kétségkívül elmond valamin a válaszadó munkahelyének belső szerkezetéről és a válaszadó által ebben elfoglalt helyről. A mi kérdésünk azonban némileg más. Minket az erőforrásokhoz, a lehetőségekhez, a hatalomhoz és a befolyáshoz való hozzájutás (Powell—Smith-Doerr 1994) formális hálózatai érdekelnek, s ezért mi így kérdezzük: „Hány formálisan alárendelt társadalmi kötése van a válaszadónak a formális intézményi közegben?” Vagyis mi azt próbáljuk kideríteni e változóval, mekkora az alárendelt formális kötések mérete, s figyelmen kívül hagyjuk, milyen az alárendelt formális kötődések hierarchikus szerkezete. E kérdés mind fogalmi, mind pedig empirikus szempontból különbözik az előbbtől: egy nagy iparvállalatnál dolgozó művezetőnek például viszonylag sok beosztottja lehet, miközben a vállalati hatalmi létra alulról számított második fokán áll. Az általunk használt adatok alátámasztják ezt az érvelést. A felmérés „felső vezető” (1,7%), „középvezető” (4,0%), illetve „alsó szintű vezető” (4,1%) változóinak zérus-szintű korrelációja a BEOSZTOTTAK változóval meglehetősen alacsony (rendre $r=0,325$; $r=0,388$ és $r=0,254$). A beosztottak számát tükröző változónk tehát valami mást mér, mint amit a „munkahelyi hatalom” fogalma tükröz.

- ²⁰ Ezek elképzelt helyzetekre („Kihez fordulna, ha...?”), a válaszadó — saját elmondása szerinti — szokásaira („Általában kivel beszél meg...?”) és arra vonatkoztak, amikor a válaszadó valamely célra a legutóbb vett igénybe hálózati kötéseket („Kit kért meg legutóbb-re?”).
- ²¹ Ugyanezt a stratégiát követi, de a kötéserősséget összetett indikátorokkal méri Wegener (1991).
- ²² Ugyanezeknek az adatoknak korábbi vizsgálata azt mutatta, hogy a nyugdíjig nő a jövedelem, ami pozitív előjelet adna az életkornak (Böröcz—Southworth 1994). Itt azért nem éltünk ezzel a stratégiával, mert az egyéneket jövedelmeik származási helye szerint gazdasági szektorokhoz kellett sorolnunk, beszámítva a nyugdíjat is.
- ²³ A biztonság kedvéért teszteltük a beosztottak számának „munkahelyi hatalom”-típusú értelmezését is: ugyanezen modelleket lefuttattuk úgy is, hogy a rétegződési alapváltozók közé felvettük a „felső vezető”, a „középvezető” és az „alsó szintű vezető” dichotóm változókat is. Hatásuk természetesen szignifikáns pozitív volt, de *nem befolyásolta a BEOSZTOTTAK hatását a jövedelemre* oly mértékben, ami a hálózat-típusú értelmezést kizárná. Ebből azt a konklúziót vonjuk le, hogy a formális hálózatok mind fogalmi értelemben, mind pedig empirikus hatásmechanizmusai szintjén elkülönülnek a „munkahelyi hatalomtól”.
- ²⁴ További lehetséges probléma, hogy ezek az informális hálózati változók nem tesznek különbséget az erőforrásokhoz való hozzáférés, illetve az erőforrások használata között: a nevek felidézésére használt kérdésekben keveredik a kettő.

Hivatkozások

- Angelusz, Róbert—Tardos Róbert 1991. *Hálózatok, stílusok, struktúrák*. Budapest: ELTE Szociológiai Intézet
- Blau, Peter M. 1955. *Bureaucracy in Modern Society*. New York: Random House
- Bodnár, Judit 1995. *Post-State-Socialist City*. PhD-Dissertation, Sociology, The Johns Hopkins University, Baltimore. Manuscript
- Böröcz, József 1989. Mapping the Class Structures of State Socialism in East-Central Europe. *Research in Social Stratification and Mobility*, 8, 279—309.
- 1993a Informality and the Second Economy in East-Central Europe. In: Gregory K. Schoepfle—Jorge Pérez-Lopez (Eds.) *Work Without Protections: Case Studies of the Informal Sector in Developing Countries*. U.S. Department of Labor, Bureau of International Labor Affairs, Washington, D.C., 215—244.
- 1993b Simulating the Great Transformation: Property Change under Prolonged Informality in Hungary. *Archives européennes de sociologie / Europäisches Archiv für Soziologie / European Archives of Sociology*. (XXXIV) 1 (May), 81—107. Átdolgozott magyar változat: 1994. A színlelt nagy átalakulás: Informális kiút az államszocializmusból. Századvég, Nyár
- 1993c Kapcsolataink rétegei. Könyvismertetés-esszé Angelusz Róbert—Tardos Róbert: *Hálózatok, stílusok, struktúrák* című könyve kapcsán. *BUKSZ — Budapesti Könyvszemle*, Tél, 444—449.
- Böröcz József—Caleb Southworth 1994. *Decomposing the Intellectuals' Class Power: Conversion of Cultural Capital to Income, Hungary, 1986*. Kézirat.
- Bridges William P.—Wayne J. Villemez 1986. Informal Hiring and Income in the Labor Market. *American Sociological Review*, 51, 574—582.
- Campbell, Karen E.—Peter V. Marsden—Jeanne S. Hurlbert 1986. Social Resources and Socioeconomic Status. *Social Networks*, 8, 97—117.

- Czakó, Ágnes—Endre Sik 1987. Managers' Reciprocal Transactions. In: György Lengyel (Ed.) *Education, Mobility and Network of Leaders in a Planned Economy*. Budapest: Department of Sociology, Karl Marx University of Economic Sciences, 141–171.
- Gábor, István R. 1979. The Second (Secondary) Economy. *Acta Oeconomica*, 21, 243–260.
- Galasi, Péter—György Szirácski 1985. Introduction: Development Tendencies, Labour Market and Second Economy. In: Péter Galasi—György Szirácski (Eds.) *Labour Market and Second Economy in Hungary*. Frankfurt/New York: Campus Verlag, 9–24.
- Granovetter, Mark 1973. The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, (78) 6, 1360–1380.
- 1974. *Getting A Job: A Study of Contacts and Careers*. Cambridge, MA: Harvard University Press
- Hegedűs József—Katherine Mark—Raymond Struyk—Tosics Iván 1993. Privatizációs dilemma a budapesti bérlakásszektorban. *Szociológiai Szemle*, 2, 45–69.
- Kolosi, Tamás 1984. *Státusz és réteg. Műhelytanulmány. Rétegződésmo-dell-vizsgálat III.* Budapest: Társadalomtudományi Intézet
- Korboński, Andrzej 1981. The 'Second Economy' in Poland. *Journal of International Sociology*, (35) 1, 1–14.
- Kornai, János 1980. *Economics of Shortage*. Amsterdam: North-Holland
- 1984. Bureaucratic and Market Coordination. *Osteuropa Wirtschaft*, (29), 4, 306–319.
- 1989. The Hungarian Reform Process: Visions, Hopes, and Reality. In: Victor Nee—David Stark—Mark Selden (Eds.) *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe*. Stanford: Stanford University Press, 32–94.
- 1992. *The Socialist System. The Political Economy of Communism*. Princeton, NJ: Princeton University Press
- KSH 1991. *Magyar Statisztikai Évkönyv 1990*. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal
- Lincoln, James R.—Michael L. Gerlach—Peggy Takahashi 1992. *Keiretsu Networks in the Japanese Economy: A Dyad Analysis of Intercorporate Ties*. *American Sociological Review*, 57, 561–585.
- Lin, Nan 1982. Social Resources and Instrumental Action. In: Peter V. Marsden—Nan Lin (Eds.) *Social Structure and Network Analysis*. Beverly Hills, CA: Sage Publications
- Lin, Nan—Mary Dumin 1986. Access to Occupations through Social Ties. *Social Networks*, 8, 365–385.
- Lin, Nan—Walter M. Ensel—John C. Vaughn 1981. Social Resources and Strength of Ties. *American Sociological Review*, 46, 393–405.
- Lin, Nan—John C. Vaughn—Walter M. Ensel 1981. Social Resources and Occupational Status Attainment. *Social Forces*, 59, 1163–1181.
- Lomnitz, Larissa Adler 1988. Informal Exchange Networks in Formal Systems: A Theoretical Model. *American Anthropologist*, (90) 1, 42–55.
- Marwell, Gerald—Pamela E. Oliver—Ralph Pahl 1988. Social Networks and Collective Action: A Theory of the Critical Mass. III. *American Journal of Sociology*, 94, 502–534.
- Marsden, Peter V.—Karen Campbell 1984. Measuring Ties Strength. *Social Forces*, 63, 482–501.
- Marsden, Peter V.—Jeanne S. Hurlbert 1988. Social Resources and Mobility Outcomes: A Replication and Extension. *Social Forces*, 66, 1038–1059.
- McAdam, Doug—Ronnelle Paulsen 1993. Specifying the Relationship between Social Ties and Activism. *American Journal of Sociology*, 99, 640–667.

- Montgomery, James D. 1991. Social Networks and Labor-Market Outcomes: Toward and Economic Analysis. *American Economic Review*, 81, 1408–1418.
- 1992. Job Search and Network Composition: Implications of the Strength-of-Weak-Ties Hypothesis. *American Sociological Review*, 57, 586–596.
- 1994. Weak Ties, Employment, and Inequality. *American Journal of Sociology*, 99, 1212–1236.
- Parsons, Talcott T. 1951. *The Social System*. Glencoe, IL: The Free Press
- Petersen, Trond 1989. The Earnings Function in Sociological Studies of Earnings Inequality: Functional Form and Hours Worked. *Research in Social Stratification and Mobility*, 8, 220–250.
- Polányi, Karl 1957. The Economy as Instituted Process. In: Karl Polányi—Conrad M. Arensberg—Harry W. Pearson (Eds.) *Trade and Market in the Early Empires. Economies in History and Theory*. Glencoe, Ill.: Free Press, 243–270. Magyarul: uő: A gazdaság mint intézményesített folyamat. Ford. Kis János. In: Polányi Károly: *Az archaikus társadalom és a gazdasági szemlélet. Tanulmányok*. Gondolat 1976, 22–73.
- Portes, Alejandro—József Böröcz 1988. The Informal Sector under Capitalism and State Socialism: A Preliminary Comparison. *Social Justice*, (15), 3–4 (Fall-Winter), 17–28.
- Portes, Alejandro—Saskia Sassen-Koob 1987. Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies. *American Journal of Sociology*, 93, 30–61.
- Powell, Walter W.—Laurel Smith-Doerr 1994. Networks and Economic Life. In: Smelser, Neil J.—Richard Swederg (Eds.) *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press 368–402.
- Révész, Gábor 1990. *Perestroika in Eastern Europe. Hungary's Economic Transformation, 1935–1988*. Westview Press, Boulder, CO.
- Róbert, Péter 1991. Educational Transition in Hungary from the Post-War Period to the End of the 1980s. *European Sociological Review*, 7, 213–236.
- Robinson, Robert V.—Jonathan Kelley 1979. Class as Conceived by Marx and Dahrendorf: Effects on Income Inequality and Politics in the United States and Great Britain. *American Sociological Review*, 44, 38–58.
- Róna-Tas, Ákos 1989. *The Second Economy in Hungary: The Social Origins of the End of State Socialism*. PhD-Dissertation, Sociology, University of Michigan, Ann Arbor
- 1994. The First Shall Be Last? Entrepreneurship and Communist Cadres in the Transition from Socialism. *American Journal of Sociology*, (100) 1, 40–69.
- Sik, Endre 1986. Second Economy, Labour Exchange and Social Stratification. English translation by József Böröcz. In: Rudolf Andorka—László Bertalan (Eds.) *Economy and Society in Hungary*. Budapest: Karl Marx University of Economic Sciences, Department of Sociology, 36–66.
- Simkus, Albert—Rudolf Andorka 1982. Educational Attainment in Hungary. *American Sociological Review*, 47, 740–751.
- Smelser, Neil 1976. *The Sociology of Economic Life*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, Inc.
- Snow, David A.—Louis A. Zurcher, Jr.—Sheldon Ekland-Olson 1980. Social Networks and Social Movements: A Microstructural Approach to Differential Recruitment. *American Sociological Review*, 45, 787–801.
- Stark, David 1986. Rethinking Internal Labor Markets: New Insights from a Comparative Perspective. *American Sociological Review*, 51 (August), 492–504.
- 1989. Coexisting Organizational Forms in Hungary's Emerging Mixed Economy. In: Victor Nee—David Stark—Mark Selden (Eds.) *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe*. Stanford: Stanford University Press, 137–168.

- 1992. Privatization in Hungary: From Plan to Market or from Plan to Clan? *East European Politics and Societies*, (17) 6, 51.
- Stark, David Előkészületben. „Recombinant Property in Eastern European Capitalism.” *American Journal of Sociology*.
- Stinchcombe, Arthur L. 1990. *Information and Organizations*. Berkeley: University of California Press
- Szelényi, Szonja—Karen Aschaffenburg 1993. Inequalities in Educational Opportunity in Hungary. In: Yossi Shavit—Hans-Peter Blossfeld (Eds.) *Persistent Inequality and Changing Educational Attainment in Thirteen Countries*. Boulder, CO: Westview Press, 273–302.
- TÁRKI. 1988a *A TÁRKI III. Felvétel Dokumentumai. II. kötet (Miliók)*. Budapest: Társadalomkutatási Informatikai Társulás
- TÁRKI. 1988b *TÁRKI-I*. Forgalmazza a Társadalomkutatási Informatikai Társulás, Budapest, Hungary
- TÁRKI. 1988c *TÁRKI-III*. Forgalmazza a Társadalomkutatási Informatikai Társulás, Budapest, Hungary
- Wegener, Bernd 1991. Job Mobility and Social Ties: Social Resources, Prior Job, and Status Attainment. *American Sociological Review*, 56, 60–71.
- Wright, E. O.—L. Perrone 1977. „Marxist Class Categories and Income Inequality.” *American Sociological Review*, 42, 32–55.