

## **Kolosi Tamás és Sági Matild: Rendszerváltás és társadalomszerkezet**

(elektronikus verzió, készült 2006-ban)

A tanulmány eredetileg nyomtatásban megjelent:  
Kolosi Tamás–Sági Matild (1996): „Rendszerváltás és társada-  
lomszerkezet” in: *Társadalmi riport 1996*, Andorka Rudolf,  
Kolosi Tamás, Vukovich György (szerk.). Budapest: TÁRKI,  
Századvég. Pp. 149–197.





## **RENDSZERVÁLTÁS ÉS TÁRSADALOMSZERKEZET**

A rendszerváltás társadalmi hatásaival kapcsolatban többfajta hipotézis fogalmazódott meg a politikai-gazdasági átalakulást közvetlenül megelőzően. A társadalomkutatók döntő többsége evidenciaként kezelte, hogy a piacgazdaság kialakulásával és térhódításával párhuzamosan a társadalmi egyenlőtlenségek növekedésére kell számítani a posztkommunista társadalmakban. Ez alól kivételt a kutatók két, viszonylag kis csoportja jelentett. Az egyik ilyen „ellenhipotézis” abból a feltételezésből indult ki, hogy a szovjet típusú társadalmak totalitáriánus rendszerében a statisztikai adatokat ideológiai okokból megmásították, s így az ezen országokban számított egyenlőtlenségi mutatók tévesek. Az ő elképzeléseik szerint a kelet-európai országokban a ténylegesen jelen levő egyenlőtlenségek mértéke nemcsak elérte, de meg is haladta a nyugat-európai országokét a pártállami időszakban. Ezen elképzelés szerint a ténylegesen meglévő egyenlőtlenségek alapja a totalitáriánus rendszer elosztó-kegyosztó logikája volt, s a demokratizálódási folyamatokkal együtt az egyenlőtlenségeknek törvényszerűen csökkenniük kell. Hangsúlyozni szeretnénk azonban, hogy ez nagyon marginális vélemény volt a tudományos közéleten belül, azt a nézetet leginkább a kelet-európai valóságot kevésbé ismerő, a rendszerrel kizárólag ideológia alapon szembenállók kis csoportja vallotta.

A másik, az egyenlőtlenségek csökkenését „jósló” megközelítés egy olyan strukturalista felfogásban fejeződött ki, amelynek empirikus anyaga elsősorban Kínára támaszkodott. Ezen kutatók abból a tényből indultak ki, hogy a szovjet típusú társadalmakban az egyenlőtlenségek alapja a redisztribúció volt. A piacosodási folyamattal egyidőben e redisztribúción alapuló egyenlőtlenségeknek csökkenniük kell, s ugyanekkor a piacgazdaság új típusú, de a korábnál kisebb mértékű egyenlőtlenségeket hoz létre. Az átalakulás folyamán a két típusú egyenlőtlenségek egymásra hatása révén az „össz-egyenlőtlenségi mutató” – tehát a redisztribúció és a piac által létrehozott egyenlőtlenségek együttes mértéke – csökkenne, és ezen a szinten is maradna (Nee 1989). Sem a kelet-európai (Kolosi és Róna-Tas 1992, Róna-Tas 1994, Mateju 1993), sem pedig a kínai empirikus vizsgálatok (Walder 1992a, 1992b) nem támasztották alá Victor Nee e korai időszakból származó hipotézisét, s így ő maga is módosított a későbbiekben. Kínai adatokra tá-

maszkodva azt a módosított hipotézist állította fel, hogy ugyan lehetséges, hogy a piacgazdaság általánossá válásával az egyenlőtlenségek újra növekednek, viszont az átmeneti időszakban – amikor a redisztribúció már nem, a piaci folyamatok pedig még nem elég erősek ahhoz, hogy számottevő egyenlőtlenségek forrásai legyenek – az egyenlőtlenségeknek átmenetileg csökkenniük kell (Nee 1991, 1992). Ezen módosított hipotézis körül is komoly vita folyik napjainkban még Kína vonatkozásában is (Walder 1994, Nee és Lian 1994), a kelet-európai átalakulási folyamatokat elemző társadalomkutatók pedig szinte egyöntetűen állították, hogy a *piacgazdaságra való átmenet egyik legfontosabb társadalmi következménye az egyenlőtlenségek növekedése lesz.*

## RENDSZERVÁLTÁS – ELITVÁLTÁS

A rendszerváltás következményeit elemző hipotézisek másik köre az új uralkodóréteg problémájára koncentrált. A társadalomkutatók egységes véleménye szerint mind a szovjet típusú társadalmakban, mind pedig a piacgazdaságokban a fizikai foglalkozásúak a társadalmi hierarchia alsóbb régióiban helyezkednek el, s ebben jelentős változásra nem kell számítani egy békés (nem forradalmi) átmenet során. A kérdés tehát arra vonatkozik, hogy a társadalmi hierarchia felsőbb rétegeiben milyen mobilitási folyamatokat eredményezett a rendszerváltás, mi történik a régi uralkodó réteggel, és kikből rekrutálódik az új elit. A klasszikus marxista teóriát alapul véve azt mondhatnánk tehát, hogy egy tőkés típusú társadalomban a tőkésék vannak felül, egy szovjet típusú társadalomban az államhatalmi pártbürokrácia van felül, s az új uralkodóréteg problémája úgy vetődik fel, hogy a tőkésék, az új gazdasági elit vajon az államhatalmi pártbürokrácia köréből kerül ki a békés átmenet során, vagy pedig máshonnan – viszonylag magas társadalmi pozícióval rendelkező, de a korábbi rendszerben politikai hatalommal kevésbé rendelkező csoportokból rekrutálódik.

Habár elméletileg a régi elit rendszerváltás utáni sorsa és az új elit rekrutációja két külön vetülete a rendszerváltás körüli elitcsere problematikájának, a kutatók egy jelentős csoportjában e két problémafelvetés jelentős mértékben összefonódott. Abból a tényből indultak ki, hogy a rendszerváltás a régi elit bábáskodása mellett, annak aktív segédletével jött létre, s ezt a régi elit azért tehetné, merte megtenni, mivel már akkora készen állt az „előre menekülésük” útja. Feltételezésük szerint a régi elit a politikai-gazdasági átalakulások során korábbi hatalmi-politikai pozícióját át tudta menteni jó

gazdasági pozícióba, s így az a két kérdés, hogy mi fog történni a régi elittel, és honnan fog rekrutálódni az új elit, tulajdonképpen ugyanaz a kérdés (Hankiss 1990, Szalai 1990, Staniszki 1991). E megközelítés szerint tehát a tiszta politikai tőke mentődött volna át gazdasági (és politikai) pozícióba – amely valószínűleg jelentős mértékben megnehezített volna az új elit legitimitását, s ezzel együtt megkérdőjelezte volna az új társadalmi-gazdasági formáció legitimitását is.

A rendszerváltás körüli elitcserével kapcsolatos másik hipotézis a szimbolikus tőke (Bourdieu 1977) meglétéből, és az ezek közötti konverzió lehetőségéből (Bourdieu és Coleman 1991) indul ki akkor, amikor az új elit rekrutációját elemzi. E feltételezés szerint a kelet-európai volt szocialista társadalmakban a régi uralkodó réteg – nem csupán politikai, de kulturális és gazdasági tőkével is rendelkezett, s az új uralkodó rétegnek is konzisztensen jó pozícióba kell lennie a szimbolikus tőkefajták mindhárom dimenziójának a szempontjából. E megközelítésmód szerint tehát a különböző társadalmi rendszerek uralkodó rétegeinek egyenlőtlenségi dimenziók mentén való elhelyezkedése legfeljebb a különböző tőkefajták dominanciája szerint tér el egymástól. Mind a szovjet típusú társadalmak, mind pedig a kapitalista társadalmak uralkodó rétege tehát ugyanabból a körből választódhat ki: azoknak a köréből, akik tőkét – valamilyen fajta szimbolikus tőkét – tudnak felhalmozni. A társadalomkutatók körében nem merül fel kétség a tekintetben, hogy azon csoport, amely mindhárom tőkefajtaival jelentős mértékben rendelkezik, nagyobb valószínűséggel tudja megőrizni elit pozícióját, mint azok, akik csak egy-két dimenzió szerint tartoznak a legjobb helyzetűek közé. Ezt a feltételezést támasztja alá az a tény, hogy a társadalmi-gazdasági változások jelentős adaptációs képességet kell, hogy felmutassanak (Rose 1992), s az átmenet időszakában könnyebben tud alkalmazkodni az új és új – gyakran napról napra változó – gazdasági-politikai feltételekhez, könnyebben tudja a szimbolikus tőkeformát forgatni az, aki nagyobb, és többféle tőkével rendelkezik. Általában is elmondható az, hogy az uralkodó réteg – hacsak nem durva forradalmi átalakulásról van szó, amikor a régi elitet fizikailag meg lehet semmisíteni, meg lehet fosztani tulajdonától, vagy száműzésbe lehet küldeni – békés társadalmi változások időszakában meg tudja tartani elit pozícióját (Lenski 1966), s ez alól nem lehetnek kivételek a posztkommunista társadalmak sem. A *szimbolikus tőkefajták konverziójának elmélete* tehát annyiban különbözik a „nagy koalíció” elméletétől, hogy míg az előbbi tényként jelenti ki, hogy az elit a kedvező pozícióját békés átmenet során nem veszítheti el, s így természetes, hogy az új elit a korábban is a társadalmi hierarchia csúcsán elhelyezkedők köréből kerül ki. A kérdés legfeljebb az lehet, hogy melyek azok a szimbolikus tőkefajták, amelyek a piacgazdaság keretei között a do-

minánsak (Kolosi 1991, Böröcz és Róna-Tas 1994, Szelényi 1990, Róbert és Sági 1995, Sági 1995, Hanley 1996), illetve amelyeket a legkedvezőbb módon lehet erre a domináns tőkefajtaúra konvertálni. A „nagy koalíció” elmélete szerint viszont a pozicionális tőke lett volna a kitüntetett szimbolikus tőke, amely az átmenet idején a legkedvezőbb konverziós feltételeket nyújtja. Meg kívánjuk jegyezni, hogy ez utóbbi hipotézis abból a hallgatólagos feltételezésből indult ki, hogy a pártállami rendszerben a kelet-európai országokban az egyetlen, vagy legalábbis döntő tőkeforma a politikai-pozicionális tőke volt. Ez utóbbi állítást azonban az empirikus kutatások nem támasztották alá. Leginkább a nyolcvanas évek kelet-európai országaira igaz az, hogy a politikai hatalommal rendelkezők jelentős kulturális és anyagi tőkét is akkumuláltak a késő nyolcvanas évekre. A magyarországi kutatások pedig egyértelműen a kulturális tőke dominanciáját mutatták ki (Kolosi 1987).

A harmadik, elitcserével kapcsolatos hipotézist Szelényi Iván neve fémjelzi. A *megszakított polgárosodás elmélete* szerint az államosítást megelőző időszak tulajdonosai – illetve ezek utódai – nem adták fel a vállalkozást, csupán olyan „parkoló pályákra” álltak, ahonnan a vállalkozások politikai korlátainak megszűnése után megfelelő szimbolikus tőkék (kulturális, pozicionális és nem utolsósorban anyagi tőkék) mozgósításával viszonylag könnyen folytatható a megszakított polgárosodás folyamata. A kezdetben általános érvényű hipotézist a későbbiekben Szelényi a mezőgazdaságban végbemenő parasztpolgárosodási folyamatra korlátozta (Szelényi 1988), ahol is a „parkoló pálya” – mezőgazdaságban való második gazdasági tevékenység – nem csupán a normák és attitűdök szintjén tette lehetővé a hosszú távú történelmi folytonosságot, de lehetővé tette azt is, hogy az önálló vállalkozás gyakorlati tudnivalói is apáról fiúra szálljanak. A volt birtokosok gyerekei tehát Szelényi szerint mintegy „ugrásra készen” várták a pillanatot, ahonnan ezeket a készségeket „nagyban” is aktivizálni lehet, amikor onnan lehet folytatni, ahol apáik ötven évvel ezelőtt kényszerűen abbahagyták. Szelényi hipotézise szerint tehát a korábbi tőkék újramozgósítása játszik alapvető szerepet az új vállalkozások kialakulásában.

Végül Kolosi Tamás *„osztályvezető-helyettesek forradalmával”* jellemezhető hipotézise nem zárja ki sem a pozicionális tőke, sem pedig a korábbi anyagi és kulturális tőke jelentős befolyásoló szerepét az új elit kialakulásában. Ellenkezőleg, Kolosi is alapvetően abból a hipotézisből indul ki, hogy a konzisztens kedvező pozíció békés átmenet során nem veszíthető el egyik napról a másikra, a szimbolikus tőkék megléte és konvertálása lehetővé teszi azt, hogy a régi elit alkalmazkodva az új körülményekhez, továbbra is kedvező pozícióban maradjon. Ugyanakkor Kolosi szerint nem hagyható figyelmen

kívül, hogy – legalábbis az átmenet kezdeti szakaszában – a korábbi kedvező pozicionális tőke hátránnyá is válhat. Az egypárti rendszerből a többpárti demokráciába való átmenet során ugyanis a politika szükségszerűen hangsúlyosabbá válik, mint a csendes hétköznapiak során. A korábbi politikai pozíciók e kezdeti szakaszban szélsőséges indulatokat válthatnak ki – legalábbis az új politikai elit és a tömegkommunikáció tolmácsolásában. Ez a felfokozott politikai „ellensúlyozás” azt eredményezi, hogy azok a személyek, illetve csoportok, akik a pártállami rendszerben a legexponáltabb elit pozíciókat töltötték be, túlexponált politikai szerepvállalásuk következtében hátrányos helyzetből indulhatnak. Természetesen kapcsolati tőkéjüket csakúgy, mint a kulturális és anyagi tőkéjüket, a továbbiakban is sikeresen konvertálhatják, viszont hangsúlyos politikai szerepük gyengíti ezek kedvező befolyásoló hatását. Ezt a helyzetet kihasználva, a második vonalba szorulóak – akiknek hasonlóan kedvező elit pozíciójuk volt, mint a legfrekvenciáltabb személyeknek, viszont nem kell megküzdeniük a politikai túlfrekvenciáltság hátrányaival – megpróbálják kihasználni a pillanatnyi hatalmi vákuum által nyújtott kedvező lehetőségeket. Ezért legalábbis a rendszerváltás egy átmeneti időszakában a második vonalnak az élre kerülése figyelhető meg (Kolosi 1991).

A rendszerváltás kezdeti szakaszára vonatkozó empirikus vizsgálatok cáfolták a Hankiss, illetve Szalai nevével fémjelvezhető „elit-átmentés” elméletét, s ugyanakkor jelentős mértékben alátámasztották az „osztályvezető-helyettesek forradalmának” hipotézisét (Kolosi és Róna-Tas 1992, Mateju 1993, Róna-Tas 1994, Sági 1994, Böröcz és Róna-Tas 1994). Ez utóbbi eredmények szerint nem csupán a második vonal előretörése figyelhető meg a rendszerváltást közvetlenül követő időszakban, de jelentős mértékű, és *gyorsított ütemű generációsváltás* is zajlott ebben a rövid időszakban az elit körében. Ugyanakkor ezen empirikus vizsgálatok nem adnak támpontot arra, hogy vajon mi történik a régi, frekvenciált politikai pozícióban lévő elittel a későbbiekben. Tekintettel arra, hogy a pártállami időszakban a legfrekvenciáltabb politikai pozíciókba az idősebbek kerülhettek – nem kis mértékben azért, mert ebben az időszakban csak megbukni (lebukni, kegyvesztetté válni) lehetett, de tisztesen távozni nem, s így az elitcsere-lődés logikája az öregek kihalása és helyükbe a kevésbé öregek lépése volt – feltételezésünk szerint a többség nyugdíjba vonul, és felhagy az aktív társadalmi élettel. Azok, akik elég fiatalok ahhoz, hogy régi tőkeformáikat aktivizálják, a kezdeti, erőteljesebben átpolitizált időszakot követően újra megjelenhetnek az elit körében – amennyiben az előző rendszerben jelentős mértékű szimbolikus tőkét halmoztak fel.

Mindezen általános érvényű átalakulás-hipotézisekhez Magyarország és részben Lengyelország esetében – tehát azokban a kelet-európai országokban,

ahol puhább volt a szovjet típusú gazdasági-politikai rendszer, és mélyebb tradíciójú második gazdaság tudott kialakulni már a hetvenes évek végétől – a nyolcvanas évek elejétől kezdődően (Kolosi 1984, 1987, 1988, 1989, Rónas-Tas 1990) – az a korábbi feltételezés társul, hogy a *második gazdaságban megszerzett pozíciók, kapcsolatok, készségek, gyakorlatok, tőkék (különösen egyes csoportok számára) jó kiinduló alapot jelentenek majd a tőkés pozíciók megteremtéséhez* akkor, amikor a vállalkozások, tőkeallokáció politikai gátjai megszűnnek.

Ugyanakkor egy ezzel ellentétes hipotézis is felállítható a második gazdaságnak a későbbi piaci aktivitást befolyásoló hatására nézve. Nem szabad ugyanis elfeledkeznünk arról, hogy a második gazdaság viszonyrendszerét nem tekinthetjük tisztán piacinak. A második gazdaság nem egyszerűen a redisztributív gazdaság mellett, attól függetlenül jött létre, hanem éppen azzal szoros kapcsolatban: befurakodott azokba a résekbe, amiket az első gazdaság nem tudott kitölteni, azokat a feladatokat, illetve újratermelési funkciókat vette át, amelyeket az első gazdaság megoldatlanul hagyott. Mindez azt is jelentette, hogy a második gazdaság lehetősége nem jog, hanem adomány volt, s mint ilyen, bármikor visszavonható. A második gazdaságban részt vevők nem kalkulálhattak hosszú távra, itt és most kellett megragadniuk a lehetőséget, itt és most kellett minden áron meggazdagodniuk, vagy legalább a viszonylagos jólétet megteremteni családjuk számára. A szovjet típusú társadalmi berendezkedésben a hasznot nem, vagy csak korlátozottan lehetett visszaforgatni a gazdaságba, nem lehetett tőkésíteni, így nem, vagy csak jogszabályok áthágásával lehetett terjeszkedni, bővíteni a vállalkozást. Az a vállalkozó, aki ezt megtett, mindig egy léppel a jogszabályok előtt járt, s sokszor csak személyes kapcsolatait, vagy különös szerencséje folytán lett sorsa a börtön helyett a „mintavállalkozó megdicsőülése”. Különösen igaz ez a szigorúbban szabályozott, többszöri „húzd meg-ereszd meg”-et megélt nem mezőgazdasági vállalkozásokra. Így tehát a második gazdaságban részt vevők azon csoportja, akik nem csupán családi kiegészítő gazdálkodást folytattak, de a „kvázi-piaci” viszonyok között piaci alapokra akarták helyezni saját boldogulásukat, sokkal inkább hasonlítottak a Weber által említett prekapitalista vállalkozóra, aki „a haszonért a poklot is megjárta volna, még ha vitorláit megpörkölődnek is” (Weber 1982, 61. old.), semmint egy racionálisan tervező, pénzzel még több pénzt termeltető kapitalista vállalkozóra, aki nemcsak szigorúan betartja a törvényeket, de elvárja a törvények nyújtotta stabilitást, hiszen hosszabb távra csak a törvények időtállóságának és mindenki által való tiszteletben tartásának feltételezésével tud tervezni. (Gábor R. 1992, Sik 1994).



A második gazdaságnak a rendszerváltást követő vállalkozásokra gyakorolt hatásáról alkotott hipotézisünket tehát, úgy fogalmazhatjuk meg, hogy a második gazdaság egyértelműen javította a benne aktív szerepet vállaló egyén jövedelmi pozícióját, amely a jelenlegi anyagi helyzetet is jelentős mértékben befolyásolja (Róbert és Sági 1996), s ezzel megnövelte az anyagi tőke mozgósításának, aktivizálásának, befektetésének a valószínűségét. *Amennyiben a korábbi második gazdaságbeli aktivitás egy „polgári” – jogtisztelő, jogkövető, hosszú távra tervező – szemlélettel társult, az nagy előny lehet a rendszerváltást követő időszakban a tisztán piaci viszonyok közötti vállalkozás megalapításában, ugyanakkor hogyha a régi második gazdaságbeli szemléletmódot, értékeket és reflexeket próbálja valaki a tisztán piaci viszonyok között alkalmazni, akkor komoly problémákba ütközhet.*

Meg kívánjuk jegyezni, hogy hipotézisünk ezen ponton egybeesik mind Szelényi megszakított polgárosodás-elméletével, mind pedig a szimbolikus tőkeformák jelentőségének hangsúlyozásával. Korábbi empirikus kutatások ugyanis egyértelműen alátámasztották azt a hipotézist, hogy a polgári-vállalkozói származás valószínűbbé teszi e polgári mentalitás meglétét. A szocialista társadalmi berendezkedésben – különösen ennek korai szakaszában, az ötvenes években – a polgári lét gazdasági háttere ugyan megszűnt, a polgári családok azonban kulturális tőkájukat, sajátos „szellemi-erkölcsi habitusukat” az elmúlt 4–5 évtizedben is meg tudták tartani, át tudták adni utódaiknak értékeiket, műveltségüket, ismereteiket (Utasi 1984, Róbert 1986, Ganzeboom, Graaf és Róbert 1990, Róbert 1993, Kolosi 1993, Róbert és Sági 1994a, 1994b, Róbert, Sági, Utasi és Kovách 1995).

## NYERTESEK ÉS VESZTESEK

Habár mind a társadalomtudósok, mind pedig a politikusok számára nyilvánvaló volt már a gazdasági-politikai változások kezdetétől fogva, hogy a központi tervutasításos rendszerből a piacgazdaságba való átmenet jelentős áldozatokkal jár, ahol – közkedvelt szóhasználattal – nem csupán nyertesek, de vesztesek is vannak, a társadalmi átalakulás kezdetén a szociológusok problémafelvetése az elitcserére, tehát a „nyertesek” kérdéskörére koncentrált. Ahogy kiderült, hogy a rendszerváltás folyamata nem kevés ellentmondással terhelt, hogy a politikai demokratizálási folyamat és a piacgazdaságra való áttérés önmagában is problematikus egyidejűsége egy erőteljes gazdasági válsággal is összekapcsolódik mindezekben az országokban, hogy az „átmenet ára” előre látható és kalkulálható mértéknél és formánál lényegesen

nagyobb mértéket ölt (Andorka 1992, Ferge 1992b, Kemény1993, Offe 1993), egyre több szó esett a rendszerváltás veszteseiről is.

A vesztesekkel kapcsolatos, klasszikus marxista alapokon nyugvó hipotézis abból a tényből indul ki, hogy habár köztudomású, hogy a szovjet típusú szocializmus a maga valójában nem volt az a társadalmi berendezkedés, amelynek magát próbálta leírni – tudniillik, hogy benne a munkásosztály hatalma érvényesül –, de azért *e társadalmakban a munkásság nyilvánvalóan relatíve (tehát az adott ország átlagához viszonyítva) jobb helyzetben volt, mint egy kapitalista társadalomban*. Ennek oka nem csupán abban keresendő, hogy a redisztributív társadalmakban az egyenlőtlenségek mértéke kisebb, mint a piacgazdaságokban, de abban is, hogy a szocialista társadalmi berendezkedés – különösen a kezdeti időszakban – gyors és látványos modernizációs folyamatot indított el, amelynek hatása az egész társadalom, de főleg a korábban különösen hátrányos helyzetű munkások helyzetére gyakorolt pozitív hatást. S nem utolsósorban annak is köszönhető a munkásoknak e relatíve jó helyzete, hogy ideológiai okokból az elmúlt rendszer különös figyelmet fordított arra, hogy az „uralkodó osztály” ne legyen elégedetlen – hogy az „uralkodó osztály” alapvető fizikai igényei – az „ehess, ihass, ölelhess, alhass” szintjén viszonylag jól legyenek kielégítve. Az átmenet időszakában, ideológiai kényszerek hatása nélkül, gazdasági válság idején, az eredeti tőkefelhalmozás, s ráadásul annak huszadik századi technológiával megfejelt „vadkeleti” variánsa közepette *a munkások relatív helyzete – sőt, abszolút pozíciója is – törvényszerűen kell, hogy romoljon*.

A másik fajta hipotézis főleg az életkorra koncentrál. E szerint a *rendszerváltásnak az idősebb korosztály kell, hogy a vesztese legyen*: minél idősebb valaki, annál kevésbé lesz képes adaptálódni a megváltozott körülményekhez, annál nehezebben ismeri fel és használja ki az állandóan változó környezet nyújtotta új lehetőségeket. Nyugat-európai szintű társadalombiztosítási rendszer és garanciák hiányában a legkisebb érdekérvényesítési lehetőséggel rendelkező nyugdíjasok (és a hozzájuk hasonló státusban lévő gyerekek) biztos vesztesek (Széman 1990). A piacgazdaság térhódítása is a negyvenöt-hatvan év közötti korosztály munkaerőpiaci pozícióját is jelentősen gyengíti. Ők, már csupán nehezebb alkalmazkodó képességük folytán is hátrányban vannak a fiatalokkal szemben. Az „új tőkés” pedig – akik a munkaerőbe befektetett energiájukat hosszú távon akarják kamatoztatni – az idősebb korosztályt kevésbé alkalmazzák, illetve könnyebben bocsátják el (Széman, 1996). És, mint minden váltásnak, ennek is a fiatalabbak – illetve a fiatalabbak egyes rétegei – a potenciális nyertesei.

A rendszerváltás nyertesei és vesztesei problémakörének külön aspektusa – részben a nyolcvanas években megerősödő feminista mozgalom hatására –

a nők rendszerváltás körüli helyzetének vizsgálata. Egyik hipotézis szerint azzal, hogy a szocialista ideológia egyik sarkalatos pontja, a teljes körű foglalkoztatottság joga – és másik oldalról, az állami tulajdonú vállalatok felé irányuló kötelező foglalkoztatottság nyomása – a piacgazdaságra való áttéréssel megszűnik, a tulajdonosok a leépítések során először a „bizonytalan munkakerőnek” számító nők, kisgyerekes anyák munkaviszonyát szüntetik meg. A női munkanélküliséggel kapcsolatban ellentmondásos elemzések láttak napvilágot Kelet-Európában: egyes posztoszocialista országokban valóban megfigyelhető az, hogy a nők nagyobb hányada vált munkanélkülivé, mint a férfiak, ám Magyarországon nem tapasztalhatjuk ezt a tendenciát. Részletesebb elemzésekkel ugyanakkor kimutatható az is, hogy az alacsonyabb iskolai végzettségű, szakképzettség nélküli vagy nem igazán piacképes szakképzettséggel rendelkező nők körében a rendszerváltás negatív következményei valamivel erőteljesebben jelentkeztek, mint az ugyanilyen státusú férfiak körében (Lippe és Fodor 1995). Másrészt viszont, a magasabb képzettségű és iskolai végzettségű nők esetében ellentétes hatást figyelhetünk meg: mind az állami tulajdonú vállalatok managerei, mind pedig az önálló vállalkozók körében jelentős mértékben megnövekedett a (magasan kvalifikált) nők aránya, ami arra enged következtetni, hogy ők legalábbis csökkentették nemükből adódó hátrányukat a piacgazdaságra való áttérés folyamán. – ha ugyan meg nem szüntették egészen (Sági 1994, Sági 1995, Róbert és Sági 1994b).

Ugyancsak elkülönült kérdésként vetődik fel a rendszerváltás vesztesei témakörben a szegénység problematikája. Önmagában a szegénység alakulása, mértéke és megjelenésének formái is kardinális kutatási területet jelentenek a nyolcvanas évek végén, kilencvenes évek elején, de a rendszerváltás hatásainak elemzése szempontjából még inkább a kutatók érdeklődésének középpontjában áll az a kérdés, hogy kik az igazi vesztesek, kik azok, akiknek *relatív* pozícióját *leginkább* gyengítette a piacgazdaságra való áttérés. Kik viselik a rendszerváltás igazi terheit: a legszegényebbek, vagy pedig a középrétegek (Andorka-Spéder, Kolosi 1996, Ferge 1992a).

## PIAC ÉS REDISZTRIBÚCIÓ

Végül, de nem utolsósorban, a rendszerváltás következményeivel kapcsolatban merül fel az a kérdés –, amelyről a legkevesebb hipotézis látott napvilágot az elmúlt időszakban –, hogy a gazdasági-politikai átalakulási folyamat mennyiben érinti mindezek következtében a társadalmi struktúra egészét?

Milyen változások következnek be az átmenet időszakában a strukturális mechanizmusokban? Ugyan a konkrét posztkommunista átmenet strukturális mechanizmusairól fájdalmasan kevés elméleti hipotézis született, a társadalomkutatók általános elméleti megközelítése alapján mégis három irányvonalat különíthetünk el ebben a témakörben.

Az első megközelítésmód képviselői, amely a társadalmi struktúra weberianus megközelítésére és az amerikai rétegződéelméletre alapozódik, abból a feltételezésből indulnak ki, hogy a társadalmak – épüljenek akár a piaci mechanizmusokra, akár a redisztribúcióra, legyenek akár demokratikus vagy diktatórikus berendezkedésűek – ugyanazon strukturális megközelítéssel írják le a társadalom rétegződését és működési mechanizmusait. Azt feltételezik, hogy *mind a szocialista, mind pedig a kapitalista társadalmak vertikálisan hierarchizált társadalmak, és a strukturáló mechanizmusokban sincs alapvető különbség*. Elméleti megközelítésmódjuk szerint a két társadalomtípusban a vertikumban való mozgás feltételei egy kicsit eltérőek, a különböző egyenlőtlenségi dimenziók (politikai, kulturális és gazdasági) hatásának erőssége valamelyest eltér egymástól. Ezen elméleti álláspont képviselői tehát látens módon azt a hipotézist állítják fel, hogy a redisztribúcióból a piacgazdaságba való átmenet során a társadalom strukturálódásának elvei nem változnak lényegesen, csupán az arányokban lehet némi változás: valamelyest csökken a politikai dimenzió szerepe, és jelentősen nő a tőkének és a gazdasági pozíciónak a szerepe, miközben a kulturális tőke szerepe változatlan marad (Erikson és Goldthorpe 1992, Erlóss 1970, Arltósková 1982). A klasszikus marxista elméletre épülhet. E szerint a két társadalmi berendezkedés struktúrája nyilvánvalóan lényegesen eltérő módon írható le: *a tőkés társadalmakban az egyenlőtlenségek alapvetően a tulajdonlás mentén jelennek meg, míg a szocialista társadalmakban a „kizsákmányoló” osztályok helyére az állami apparátus (illetve ortodox marxista ideológia szerint semmi) kerül*. Tekintettel arra, hogy a politikai átalakulás éppen a szovjet típusú társadalmi berendezkedés, és ennek „hivatalos” ideológiája ellenében ment végbe, a kezdeti időszakban nem volt jellemző a strukturális átalakulás marxista alapokon nyugvó elemzése. Nyilvánvalóan ki fog azonban derülni, hogy a marxista társadalomelmélet mint olyan korántsem kapcsolható ilyen rigid módon a szovjet típusú társadalmi berendezkedéshez, s ezért várható, hogy a későbbiekben a marxista társadalomfelfogás egyfajta reneszánszát fogja megélni – mint ahogy ezt tapasztalhatjuk általában a nemzetközi szociológiában (Wright 1985, Wright és Martin 1987), s mint ahogy a baloldali gondolatok egyfajta újjáéledése tapasztalható a kelet-európai posztoszocialista országokban is (Fodor és Szelényi 1994). Nyilvánvalóan egy marxista alapú struktúrafelfogás a rend-

szerváltás után kialakuló poszt szocialista társadalmak strukturáját alapvetően másképp fogja leírni, mint a szovjet típusú berendezkedését, akár konzervatív-marxista kétosztályos modellben, akár pedig olyan, Eric Wright-féle modern neomarxista megközelítésmóddal elemzik majd a társadalmakat, amely átmeneti osztály-kategóriákat is bevon az elemzésbe.

A harmadik megközelítésmód, amely jelentősen merít mind a weberiánus, mind a marxista megközelítésmódból, de ugyanakkor lényegesen el is tér ezektől, az adott ország, térség – s a mi esetünkben kiváltképp a magyar – társadalomfejlődés konkrét sajátosságaiból indul ki. Ennek az elméletnek az a kiindulópontja, hogy Magyarországon – és kisebb mértékben ugyan, de a többi kelet-európai volt szocialista országokban is – egy redisztributív társadalomszerkezetnek és egy piaci típusú társadalomszerkezetnek sajátos kettőssége alakult ki már a szocialista időszakban, amely társadalomtudományi köztudatba L-modell (Kolosi 1987), illetve „kettős piramis-elmélet” (Szelényi 1987, 1988, 1990, Szelényi és Szelényi 1994) néven vonult be. Nagy valószínűséggel állíthatjuk azt, hogy ugyanez a kettősség jellemzi a modern kapitalizmust is, mert szemben a tizenkilencedik század klasszikus kapitalizmusával, a modern kapitalizmusban a redisztribúciónak, struktúraalakító szerepe vitathatatlan. Az európai jóléti társadalmakban ez nyilvánvalóbban jelentkezik, de még a liberális angolszász országokban sem elhanyagolható a redisztribúció struktúraalakító szerepe. *E megközelítésmód szerint tehát van két nagy társadalomszervező erő – a redisztribúció és piac –, és ennek a két nagy társadalomszervező erőnek az egymáshoz viszonyított aránya határozza meg a modern társadalmi formációt.* A két dimenzió az egyenlőtlenségekre és társadalmi újratermelési folyamatokra gyakorolt hatását nem egy dichotóm, egymást kizáró „vagy-vagy” összefüggésben szemléltethetjük, hanem egy olyan kétpólusú folytonos tengelynek, amelynek az egyik végén ott vannak az angolszász országok a döntően piaci mechanizmusokkal, és kis befolyásoló szereppel bíró redisztribúcióval, a másik végén pedig a döntően redisztributív társadalmak. Egy fejlett európai jóléti társadalomban, mint pl. Svédország, ez az arány körülbelül egyharmad redisztribúció és kétharmad piac lehet, a nyolcvanas évek Magyarországon kb. egyharmad piac és kétharmad redisztribúció, és a nyolcvanas évek Szovjetuniójában úgy 90% redisztribúció és 10% (fekete) piac lehetett ez az arány. Ebben a megközelítésmódban a rendszerváltás a strukturális mechanizmusok szempontjából egyfajta arányeltolódásként értelmezhető. A rendszerváltásnak a magyar strukturális viszonyokra gyakorolt hatását tehát ezen elmélet szerint leírhatjuk azzal, hogy a redisztribúció társadalmi egyenlőtlenségekre gyakorolt hatása mikor csökken le a korábbi 70%-os szintről a nyugat-európai 30%-os szintre, illetve a piac részesedése a strukturális viszonyok alakításában mikor nő meg a korábbi kb. 30%-os szintről kb. 70%-ra.

Az átmeneti időszak elemzése pedig ebben a megközelítésben arra irányulhat, hogy a redisztribúció és a piac arányeltolódásának a folyamatában éppen most hol tartunk, illetve a strukturális viszonyok stabilizálódása során „hol állunk meg”. Hipotézisként megfogalmazhatjuk azt, hogy a társadalomfejlődés történelmi meghatározottsága, a lakosság nagymérvű állami gondoskodás iránti igénye, a gondoskodó szocialista állam által nyújtott szociális vívmányokhoz, mint „szerzett joghoz” való ragaszkodás, valamint a saját helyzetüknek a nyugat-európai országokkal való összehasonlítása miatt a „végeredmény” sokkal inkább egy periférikus helyzetű európai jóléti állam strukturális viszonyaihoz fog hasonlítani, semmint egy közép-európai országéhoz. Az egyenlőtlenségek körhözát tekintve pedig, mintegy általánosítva Manchin és Szelényi azon eredményét, hogy a tőkés társadalmakban az egyenlőtlenségek fő forrása a piac, és a redisztribúció csökkenti ezeket, míg a szovjet típusú társadalmakban a redisztribúció leginkább felelős az egyenlőtlenségek mértékéért, és a piacnak az egyenlőtlenségeket csökkentő hatása van (Manchin és Szelényi 1987). Azt az általános következtetést vonhatjuk le, hogy a társadalmakban az egyenlőtlenségek fő forrása mindig e két tényező közül az, amelyik a domináns szerepet játssza a strukturális mechanizmusokban, míg a másik egyenlőtlenségi-kiegyenlítő szerepet játszik.

\*\*\*

Jelen tanulmányunk tehát négy kérdéskört kíván elemezni abból a szempontból, hogy milyen társadalmi hatásai vannak a rendszerváltásnak Magyarországon. Az első arra a kérdésre keres választ, hogy az egyenlőtlenségek milyen mértékben és milyen sajátosságokkal nőnek. Ehhez kapcsolódva második kérdésfelvetésünk az elitserét kívánja elemezni – s ezen belül is azt, egyrészt honnan rekrutálódott az új elit, másrészt (részben ezzel szorosan összekapcsolódva), hogy mi történt a régi elittel. A harmadik elemzendő kérdéskörünk a nyertesek és vesztesek problémája, míg a befejező részben arra keresünk választ, hogyan alakult át a strukturális mechanizmus Magyarországon a rendszerváltás következtében.

## AZ EGYENLŐTLENSÉGEK ALAKULÁSA

Az „új” társadalmi rendszer elfogadottsága, a kialakuló piacgazdaság legitímációja szempontjából elsősorban annak a ténynek van jelentősége, hogy vajon az egyének hogyan érzékelik a saját életszínvonaluk alakulását. Az életszínvonalat sokkal inkább a családi, semmint az egyéni jövedelmek alap-

ján ragadhatjuk meg. Ezért az egyenlőtlenségek rendszerváltás utáni alakulásának vizsgálatakor nem az egyéni jövedelmek alakulását elemeztük, hanem a háztartások egy főre jutó jövedelme alapján számított alsó és felső jövedelmi decilisek arányát vettük alapul.

Ugyanakkor tisztában vagyunk azzal, hogy a jövedelmi egyenlőtlenségek korántsem tükrözik vissza az egyenlőtlenségi rendszer egészét. Az egyenlőtlenségi rendszer különböző dimenzió között nagyfokú státus-meg-nem-felelések figyelhetők meg minden modern társadalomban, különösen így volt ez a szovjet típusú társadalmakban (a nyolcvanas évek elején például a sokdimenziós egyenlőtlenségi rendszernek csak 12 százalékát magyarázták a jövedelmi egyenlőtlenségek), s tudjuk, hogy a magas állami elvonások miatt a statisztikailag mért jövedelmek korántsem tükrözik vissza a valós jövedelmi helyzetet. Feltételezzük azonban, hogy a rendszerváltás következtében a sokdimenziós egyenlőtlenségi rendszer és a jövedelmi egyenlőtlenségek közötti inkonzisztencia jelentősen csökkent, a mért és valós jövedelmek közötti torzítási arány pedig nem változott. Ennek megfelelően a jövedelmi egyenlőtlenségek jóllehet korántsem tükrözik vissza az egyenlőtlenségi rendszer egészét, de a változás főbb tendenciáit jól jelzik.

*A dataink\* egyértelműen alátámasztják azt a hipotézist, hogy a rendszerváltás körüli időszakban a jövedelmi egyenlőtlenségek lassan, de biztosan nőttek Magyarországon.* Korábbi vizsgálatok (Kolosi és Róbert 1992, 69. old.) eredményei szerint a rendszerváltást közvetlenül megelőző időszakban, 1988-ban a háztartások egy főre jutó jövedelme alapján számított legfelső jövedelmi decilis átlagos jövedelme 5,8-szorosa volt a legalsóénak. Két év múlva ez az arány 6-szorosára növekedett, majd – immár a Magyar Háztartás Panel adataira támaszkodva végzett számítások alapján – 1992-ben már hat és félszer nagyobb volt a legfelső decilis átlagos jövedelme, mint a legalsó, s – majdnem folyamatos növekedés eredménye folytán – 1995-re már több mint hétszer (7,26-szor) annyi volt az egy főre jutó jövedelem a legnagyobb jólétben élő magyar családokban, mint a legszegényebkében (1. sz. táblázat).

---

\* A BKE, a TÁRKI és a KSH közös kutatásának, a Magyar Háztartás Panel vizsgálat adatbázisa alapján

I. sz. táblázat

EGY FŐRE JUTÓ JÖVEDELEM ALAPJÁN KÉPZETT HÁZTARTÁSI  
DECILISEK ÁTLAGOS JÖVEDELMEI MAGYARORSZÁGON 1992-  
1994

	1992	1993	1994	1995	1993/ 1992	1994/ 1993	1995/ 1994	1995/ 1992
1. alsó decilis	3734	4554	4600	6295	121,9	01,0	136,8	168,6
2.	5386	6894	7264	9208	118,1	105,3	126,7	157,8
3.	6782	8047	8873	10865	118,6	110,2	122,5	160,2
4.	7533	8947	10031	12311	118,7	112,1	122,7	163,4
5.	8257	9735	11073	13647	117,8	113,7	123,2	165,3
6.	9060	10749	12234	15070	118,5	113,8	123,2	166,2
7.	10147	12048	13694	16994	118,7	113,6	124,1	167,5
8.	11722	13769	15933	19758	117,4	115,7	124,0	168,6
9.	14571	16915	19806	25161	116,0	117,0	127,0	172,7
10. felső decilis	24937	28812	33920	45705	115,5	117,7	135,9	183,3
átlag	10258	12045	13739	17491	117,4	114,0	127,3	170,2
alsó/átlag	0,364	0,378	0,335	0,360	–	–	–	–
felső/átlag	2,430	2,392	2,469	2,613	–	–	–	–
felső/alsó	6,678	6,327	7,374	7,261	–	–	–	–
Árszínvonal	–	–	–	–	123,4	116,8	127,5	187,7

Forrás: Kolosi et al. 1996.



Adataink az egyenlőtlenségek rendszerváltás utáni alakulásának arra a sajátosságára is felhívják a figyelmünket, hogy a növekedés mértéke elsősorban abból adódik, hogy a felső jövedelmi csoportok jövedelme nagyobb mértékben nőtt, jobban eltávolodott az átlagtól, míg az alsóbb jövedelmi csoportok átlaghoz viszonyított helyzete nem változott. Hangsúlyozni szeretnénk, hogy ezzel távolról sem állítjuk azt, hogy a szegénység Magyarországon csökkent volna a rendszerváltást követő időszakban. Ellenkezőleg, az alsó (és középső) jövedelmi decilisek átlagos jövedelmének növekedése az 1992-1995-ös időszakban jelentősen elmaradt az infláció mértékétől, tehát a szegények és a középrétegek szegényebbek lettek. (A szegénység jövedelmi helyzetét természetesen befolyásolta az éppen aktuális kormány aktuális jóléti intézkedése. Ennek köszönhető, hogy évenkénti bontásban vizsgálva a helyzetüket, jelentős mértékű „ugrást” tapasztalhatunk: 1992 és 1993 között a legalsó jövedelmi decilis átlagjövedelmének növekedése csak kis mértékben maradt el az infláció mértékétől, a következő évben az elmaradás kiugróan nagymértékű (15%-os), majd az 1994-1995-ös időszakban a legalsó jövedelmi decilis valamelyest növelni is tudta reáljövedelmét – az előző évi dramatikusan leszakadthoz képest.)

*A rendszerváltást követő időszakban nem a szegények szakadtak le az átlagtól, hanem az átlag „csúszott lejjebb” – az átlagjövedelem növekedése minden általunk vizsgált időszakban az akkori infláció mértéke alatt maradt. Az 1990-95 közötti időszakban a háztartások reáljövedelme átlagosan több mint 20 százalékkal csökkent. Mindez elsősorban a középrétegek – beleértve a felső-közép rétegeket is – rovására történt: a középső jövedelmi helyzetű családok átlagtól való elmaradása a rendszerváltást közvetlenül követő időszakban (1992 és 1993 között) – a leglátványosabb, amikor is reáljövedelmük csökkenése nagyobb mértékű volt, mint az alsóbb jövedelmi helyzetűeké, de a későbbi két vizsgált évben is lényegesen nagyobb mértékű életszínvonalcsökkenést kellett megélniük, mint a felső két jövedelmi decilishoz tartozóknak.*

Az egyenlőtlenségek növekedése ugyanakkor az egyenlőtlenségek belső szerkezetének átalakulásával is együtt járt. A kereseti viszonyok átrendeződésében egyértelműen a nyugati piacgazdaságokban megfigyelhető arányokhoz való közeledés figyelhető meg. Ennek megfelelően nőtt a vezetők és a beosztottak, a szellemi és fizikai munkát végzők, az egyes ágazatok, a magán- és közszférában foglalkoztatottak közötti kereseti különbség. Nőtt a szellemi munkát végzőkön belüli és csökkent a fizikai munkát végzők foglalkozási csoportjain belüli szórás (Kolosi, Bedekovics, Szívós, 1995).

A rendszerváltást követő időszakban tehát – nem utolsósorban a gazdasági válság következtében – általános jövedelemcsökkenés figyelhető meg Magyarországon. Az általános jövedelemcsökkenésen belül a legszegényebb rétegek *relatív* jövedelmi helyzete nem változott lényegesen, a középosztály

és a felső közép erőteljes lecsúszást élt meg, míg egy nagyon szűk társadalmi csoport, a felső jövedelmi decilis, de még inkább egy ennél is szűkebb társadalmi réteg, a „felső tízezer” kiugróan magas jövedelemre tett szert, amely jövedelem már megközelíti a nyugati társadalmak felső középrétégének a jövedelmét. E jövedelmi változás okát nemcsak a piacgazdaságra való áttérésben kell keresnünk, de véleményünk szerint jelentősen befolyásolja a legfelső jövedelmi rétegek kiugróan megnövekedett jövedelmét az a tény, hogy a rendszerváltással egyidőben Magyarország gazdaságilag nyitottá vált a lényegesen fejlettebb és magasabb jövedelemmel (átlagjövedelemmel) rendelkező Nyugat felé. Mindazok, akik a nemzetközi piacon érvényesülnek – nagyvállalkozók, teljesen, vagy részben külföldi tulajdonban lévő vállalatok menedzseri és kulcspozíciót betöltő szakemberei, illetve a felsőszintű szakemberek, értelmiségiek egy kis hányada, akik teljesen, vagy részben a nemzetközi piacon értékesítik szaktudásukat – a hasonló foglalkozási-gazdasági pozíciót betöltő nyugati kollégáikhoz közel álló (bár attól még így is elmaradó) jövedelemmel rendelkeznek – amely jövedelem döntő többségében nyugati forrásból származik (Tóth 1995). Ugyanakkor a társadalom alsóbb jövedelmi rétegei a szűk és elmaradottabb hazai piacon kénytelenek érvényesülni – amely a gazdasági válság következtében nem alkalmas magas jövedelmek elérésére. A rendszerváltás utáni magyar társadalom egyenlőtlenségi viszonyaira tehát egyrészt az általános centrum-periféria probléma gyakorol jelentős befolyásoló hatást, másodsorban az a tény, hogy a szocialista időszakban a pártállam egyenlőtlenségi törekvései éppen azon társadalmi csoportok jövedelmi viszonyait tartották mesterségesen alacsonyan, amely csoportok – képességeiket, adottságaikat, képzettségüket figyelembe véve – piacképesek az immár nyitottá váló nemzetközi porondon. A legfelső rétegek jövedelmét kettős „tolóerő” röpitett ki, s ez a korábbiakhoz képest jelentős jövedelmi különbség várhatóan mindaddig jelen lesz a magyar társadalom egyenlőtlenségi viszonyaiban, ameddig a magyar gazdaság fel nem zárkózik a közvetlen környezetében lévő fejlett piacgazdaságok sorába, ameddig a magyar átlagjövedelem nem növekszik meg annyira, hogy a nyugati színvonalú, vagy azt legalábbis megközelítő legfelsőbb jövedelmi rétegek távolsága az átlagtól már ne számíton kiugróan magasnak.

Nemzetközi összehasonlításban a magyarországi egyenlőtlenségek ilyen ütemű és mértékű növekedése azt eredményezte, hogy a rendszerváltás utáni időszakban a magyar egyenlőtlenségi mutatók magasabbakká váltak, mint a nyugati jóléti társadalmaké (Svédország, Luxemburg, Németország), s elérték a francia-olasz szintet. Ugyanakkor még öt évvel a politikai átalakulás után is lényegesen egalitáriánusabbnak tekinthető Magyarország, nemcsak mint az amerikai, illetve általában az angolszász társadalmak, hanem az egyenlőtlenségek mértéke lényegesen kisebb, mint a gazdasági fejlettségben hozzánk

leginkább hasonló európai periféria (Írország, Spanyolország, Portugália, Görögország és Törökország) országaiban.

Az egyenlőtlenségi rendszer alakulásában tehát a következő főbb tendenciák rajzolódnak ki: a) az egyenlőtlenségek jelentős mértékben nőttek, b) az egyenlőtlenségek belső szerkezetében a szocialista redistribúció hatásával szemben a piacgazdaságokra jellemző tendenciák bontakoztak ki, c) az egyenlőtlenségek növekedése a válság és a restriktív gazdaságpolitika együttes következtében az életszínvonal csökkenésével kapcsolódott össze, d) a piacgazdaságra való áttérés szükségszerűen felszabadította a felülről egyenlősítő rendszert, aminek következtében a felső csoportok és az átlag közötti távolság jelentősen nőtt, e) a szociálpolitikai rendszer megakadályozta, hogy a legszegényebb csoportok az amúgy is csökkenő átlagtól még jobban leszakadjanak, f) és mindezek következtében a középső negyven-ötven százalék, tehát az átlagpolgár helyzetének romlása volt a legnagyobb mértékű.

Ugyanakkor feltételezzük, hogy a gazdasági növekedés beindulásával éppen ezek az átlagos helyzetű középrétegek indulhatnak el felfelé, és a legrosszabb helyzetű 20–30% nem lesz képes saját magától a növekedés esélyjavító pályáira átállni. Meggyőződésünk tehát, hogy gazdasági növekedés nélkül, pusztán szociálpolitikai eszközökkel sem az általános elszegényedés, sem az alsó rétegek leszakadása nem csökkenthető. Úgy gondoljuk, hogy míg a gazdasági növekedés a középrétegek helyzetét automatikusan javítja, addig a legszegényebbek esetében a gazdasági növekedés csak tudatos társadalmi beavatkozásokkal együtt képes javulást eredményezni.

## RÉGI ELIT – ÚJ ELIT

A rendszerváltás körüli elitcsere vizsgálatok két külön aspektusra kell figyelmünket fordítani: egyrészt arra, hogy mi történt a régi elittel a rendszerváltást követően, másrészt pedig arra, hogy honnan rekrutálódott az új elit. Empirikus elemzésünk a Magyar Háztartás Panel vizsgálat adataira támaszkodik, ennek megfelelően inkább illusztratív, mint bizonyító erejű. A vizsgálat mintája ugyanis valójában alig-alig tartalmazza azokat, akiket a társadalom legfelső csoportjaihoz sorolunk. Ezek a rétegek ugyanis empirikus eszközökkel nehezen érhetők el. Megállapításaink tehát a legfelsőbb elitcsoportok alatt elhelyezkedő – már statisztikai eszközökkel is megközelíthető – csoportokra vonatkoznak, de a minta nagyságából adódóan különösen a rendszerváltás előtti piaci elit vonatkozásában igen kis elemszámokat tudunk vizsgálni. (Speciálisan erre a csoportra koncentráltó mintavételű vizsgálatról

számol be jelen kötetben Szelényi Iván és Szelényi Szonja). Ugyanakkor feltételezzük, hogy az illusztratív adataink jól jellemzik a főbb tendenciákat.

A vizsgálat során megkülönböztettük a piaci, illetve a nem piaci szférában elit pozíciót betöltő személyeket – hiszen hipotéziseink éppen arra irányultak, hogy abban az átmeneti időszakban, amikor a társadalmi folyamatokat a korábban domináns redisztributív rendszer helyett a piaci mechanizmusok dominanciája kezdi felváltani, tehát az egyenlőtlenségek is inkább a piac körül kezdenek kikristályosodni, vajon a régi elit képes volt-e átváltani korábbi kedvező (redisztributív) pozícióját piacorientált gazdasági pozícióvá – illetve, hogy az új piaci viszonyok között elit pozícióba került személyek a régi redisztributív elitből vagy a régi „második vonalból” kerültek-e jelenlegi pozíciójukba.

Piaci viszonyok közötti elit pozíciójának három szempont figyelembevételével soroltuk be az egyéneket. Az első szempont a tisztán piaci aktivitás, a vállalkozói lét volt. El kívántuk ugyanakkor kerülni, hogy az „önfoglalkoztató” kisvállalkozókat gazdasági elitbe tartozónak kezeljük. Ezért az önállóak közül csak azok kerültek be a piaci elit mintájába, akik a) vagy vezető beosztásúaknak tekinthetők, az Erikson-Goldthorpe-Portocarero (1949) osztályklasszifikáció kritériuma szerint a felső vezető (higher controller) beosztásban voltak, b) vagy akiknek alkalmazottaik is voltak. Alapfelvetésünk szerint a nem állami vállalatnál felső beosztásban dolgozó menedzser társadalmi helyzetét szintén döntően a piaci viszonyok határozzák meg – gyakran a nemzetközi piaci viszonyok –, ezért őket is a „piaci elit” kategóriájába soroltuk. Végül, de nem utolsósorban, a piaci elit meghatározásakor figyelembe vettük azt a tényt, hogy Magyarországon a rendszerváltást követő időszakban is jelentős mértékű volt a második gazdaság jelenléte – igaz, hogy ellentétben a szocialista második gazdaság kvázipiaci jellegével, immár a tiszta piaci viszonyok között. Feltételeztük azt, hogy mindazoknak, akik ugyan foglalkozási viszonyaikat tekintve nem piaci szférában tevékenykednek, de jelentős tőkét kockáztatnak a piacon, és jelentős nyereségre tesznek szert „második gazdaságbeli” vállalkozásaikból, a társadalomban elfoglalt pozíciójukat inkább ez utóbbi, piaci részvétel befolyásolja, semmint a főállású nem piaci aktivitásuk. Így tehát piaci elit pozíciójának tekintettük azokat is, akiknek legalább 200 00 Ft tőkejövödelmük volt a vizsgált időszakban. A redisztributív elit körébe pedig azokat a személyeket soroltuk, aki felső vezető (higher controller) pozíciót töltöttek be állami tulajdonú vállalat, vagy állami intézmény élén.

Adatbázisunkban összesen 416 olyan felnőtt személy szerepelt, aki az 1980–1995 közötti időszak valamely időpontjában piaci, vagy redisztributív elit pozíciót töltött be. Ezek körülbelül fele (53%-a) a rendszerváltás előtt az elithez tartozott, míg a másik fele olyan „új elitnek” tekinthető, aki 1990 előtt

nem volt magas vezető pozícióban a redisztributív hierarchiában, és a piacon sem játszott kiemelkedő szerepet. Közülük 122 személy csak a rendszerváltást közvetlenül követő időszakban próbálkozott az elitbe kerüléssel, majd kihullott onnan. Ők 1992 és 1994 között tartoztak a piaci (45 fő) vagy a redisztributív elithez, de sem a rendszerváltás előtt, sem pedig napjainkban nem voltak elit pozícióban.

A régi elit sorsa alakulásának vizsgálatakor elemzésünket arra a 220 személyre korlátoztuk, akik 1990-ben, vagy előtte csúcspozíciót töltöttek be a redisztributív, vagy a piaci hierarchiában. Közöttük – a társadalom akkori strukturális viszonyainak megfelelően – a redisztributív elit jelenléte a domináns: csupán a régi elit 10%-a tekinthető piaci dominanciájú személynek.

Annak ellenére, hogy a régi piaci elit pozícióját feltételezésünk szerint nem kellett volna, hogy különösebben érintse a rendszerváltás utáni piaci dominancia megjelenése Magyarországon, több mint felük (54,5%) a rendszerváltás után elvesztette korábbi kedvező piaci pozícióját, s a „nem elit aktív foglalkozásúak” csoportjába csúszott le. Abból a 22 személyből, akik a rendszerváltás előtti időszakban kiemelkedő piaci pozíciót töltöttek be, csupán öten (12%) maradtak meg az átalakulás után is kedvező pozícióban, négyen nyugdíjba mentek, és csupán egy személy váltott át az új redisztributív elit pozícióba. Ezt a tényt talán azzal magyarázhatjuk, hogy a szovjet típusú társadalmi berendezkedés időszakában a piaci részvétel szorosan kapcsolódott a redisztributív logikájához: azok, akik ebben a korai időszakban sikeres vállalkozók, illetve sikeres vállalkozások vezetői voltak, nem feltétlenül a tiszta piaci viszonyokban gyümölcsöző jártasságok és értékek segítségével váltak „sikeres üzletemberekké”. Minden rendszerben igaz ugyanis, hogy a legsikeresebb pozíciók eléréséhez az is szükséges, hogy az egyén alkalmazkodjon a rendszer működésének domináns logikájához. Megfogalmazhatjuk tehát azt a hipotézist, hogy a régi második gazdaságbeli „piaci elit” közel fele olyan sikeres üzletember olt, akik inkább redisztributív, semmint a piaci rendszer logikáját követve érheték el kedvező pozíciójukat a redisztributív dominanciájú társadalomban.

A rendszerváltás utáni elitcserével kapcsolatos korábbi hipotézisek szempontjából a régi piaci elit további sorsának alakulásánál izgalmasabb kérdésnek tűnik, hogy mi történt a régi redisztributív ellittel – amelyhez soroltuk az állami kulturális és politikai intézmények vezetőit, csakúgy, mint az állami tulajdonú vállalatok managereit. Adatainkból először is arra a következtetésre kell jutnunk, hogy a korábbi redisztributív elit több mint egynegyede (28,3%-a) továbbra is megtartotta elit pozícióját (2. sz. táblázat). A folyamatosan redisztributív pozícióban maradó elsöprő többsége (91,5%-a) felsőfokú iskolai végzettséggel rendelkezik, ami a kulturális tőke kitüntetett stabilizáló

szerepére hívja fel a figyelmet a rendszerváltás körüli időszakban. Ez a viszonylag nagyfokú stabilitás a régi redisztributív elit körében két ténynek köszönhető. Az első az, hogy habár a redisztributív rendszer logikájában az állami nagyvállalatok vezetői is a redisztributív logikát kellett, hogy kövessék, az 1968-as reformoktól kezdődően több-kevesebb önállósággal rendelkeztek, és ugyancsak ettől, az időszaktól kezdődően a redisztributív gazdasági élet vezetői is *inkább* szakemberek, semmint „kommisszárok” voltak Magyarországon. Az állami vállalatok vezetői tehát olyan kulturális tőkével rendelkeztek (pozicionális és gazdasági tőkéjükön felül), amely a rendszerváltás körüli időszakban jelentősen megkönnyítette az alkalmazkodásukat az új helyzethez. Ugyancsak a régi redisztributív elit stabilitását erősíti az a tény, hogy ebbe a csoportba tartozik a régi kulturális elit, amelynek a helyzetét nem változtatta meg lényegesen a gazdasági-politikai változás, hiszen a kulturális pozíció a társadalom strukturáló faktorainak egy, a politikától és a gazdaságtól jól elkülöníthető harmadik szegmense. Igaz legalábbis ez a megállapítás Magyarországra, és mindazokra a liberálisabb volt szocialista országokra is (elsősorban még Lengyelországra), ahol a politika és a központosított pártállami „figyelem” viszonylag nagy mozgásteret hagyott a politikával kevésbé kapcsolatos strukturáló dimenziók – tehát elsősorban a kultúra – mentén, s kevésbé érvényes az a tendencia azokban az országokban, ahol a kulturális pozíció jelentős politikai felhangot öltött magára (pl. a volt Csehszlovákia, vagy Szovjetunió).

Itt kívánjuk megjegyezni, hogy a kulturális tőkének, az „értelmiségbe tartozásnak” Magyarországon történelmileg meghatározott sajátossága van. Általában igaz az, hogy a „tulajdon nélküli társadalom” időszakában – amikor a tőkeallokáció, illetve az anyagi tőke apáról fiúra való örökítése – a kulturális tőke volt az egyetlen szimbolikus tőkefajta, amelynek átörökítése a politikai viszonyoktól függetlenül folytatódhatott – és folytatódott is. Ez volt tehát az egyetlen befektethető, átörökíthető szimbolikus tőke – és ezért a társadalmi egyenlőtlenségi viszonyokban betöltött szerepe messze felülmúlta a tőkés társadalmakban megszokott szintet.

2. sz. táblázat

A RENDSZERVÁLTÁS ELŐTTI REDISZTRIBUTÍV ELIT FOGLALKOZÁSI MEGOSZLÁSA 1995-RE

	%	N
redisztributív elit maradt	26,3	52
piaci elit lett	13,6	27
piaccai próbálkozott, majd nem elit foglalkozású lett	5,0	10
piaccai próbálkozott, majd nyugdíjba ment	3,5	7
piaccai próbálkozott, majd visszatért redisztributív elitnek	2,0	4
Nyugdíjba ment, majd próbálkozott a piaccal	27,4	54
nem elit foglalkozású lett	22,2	44
összesen	100,0	198

A közép-európai országok esetében (és ami elemzésünk szempontjából fontos: Magyarországon és Lengyelországban) mindehhez még egy történelmileg meghatározott, rendies jellegű értelmiségi hagyomány, és ennek továbbélése is társult. Már a két világháború közötti kettős társadalmi struktúra (Erdei) esetében is nyilvánvaló volt, hogy az értelmiségiek inkább a rendies, semmint a piaci társadalom csúcán helyezkedtek el – s ennek megfelelően a rendi elit szokásai, normarendszere jellemezte őket. A második világháborút követő időszakban a korábbi gazdasági „elit” lefejeződött, az államosítások során mind a rendi, mind pedig a polgári alapokon nyugvó gazdasági pozíciók gazdasági alapja megszűnt. Nem tudták azonban elvenni mindazt, ami a fejekben volt – hacsak nem fejezték le a magát a kultúra hordozóit –, s így az államosítás, a szovjet típusú társadalmi formáció kialakítása során a kulturális elit szinte „csont nélkül” átvette azt a szerepet, amelyet korábban a rendi alapokon nyugvó gazdasági elit töltött be. Nemcsak átvette, de folyamatos továbbélés miatt át is tudta örökíteni utódainak a rendi-értelmiségi értékeket, normákat és persze a kultúrát magát is. Sőt a szocialista korszak tömeges mobilitása során értelmiségivé váltak is ehhez a tradícióhoz adaptálódtak. Ez azt eredményezte, hogy a poszt-szocialista társadalmakban a kulturális tőke duplán stabilizálja, „betonozza be” hordozóit, a korábbi kedvező pozíciójukba: a kulturális tőke *önmagában vett* kitüntetett szerepe – amely a tőkés társadalmi berendezkedésű országokban sem elhanyagolható jelentőségű – felértékelődött egyrészt azért mert nem volt mellette gazdasági tőke; másrészt azért, mert a rendi összetartás, a jó kapcsolatok (amely kapcsolatok később a

megjelenő gazdasági elittel is gyümölcsözővé váltak) extrém mértékű érdekérvényesítési lehetőséget biztosítottak a kulturális elit tagjainak.

A „nagy koalíció” hipotézisét – amely szerint a rendszerváltás egyik kardinális oka és következménye az lett volna, hogy a régi redisztributív elit a korábbi pozicionális tőkéjét gazdasági tőkévé tudta konvertálni – adataink nem erősítik meg: ugyan a régi redisztributív elit kb. egynegyede (24,1%) próbálkozott piaci aktivitással, de ezen próbálkozásoknak csupán a fele bizonyult viszonylag tartósnak. A régi redisztributív elit 13,6%-a található meg 1995-ben elit gazdasági pozícióban, a többi, piaccal próbálkozó volt káder nyugdíjba ment, visszatért a redisztribúcióba, mint magas státusú elit, vagy pedig kihullott az elit sorából. Lehetséges tehát, hogy a régi politikai-redisztributív elit *úgy gondolta*, hogy a rendszerváltás után korábbi hatalmi-pozicionális tőkéjét majd képes lesz a – gyümölcsözőbb befektetésnek tűnő – piacon kamatoztatni, s éppen ezért támogatta a politikai-gazdasági alakulási folyamatot, de ez csak igen kis részüknek sikerült.

A régi redisztributív elit további egynegyede (27,2%) – rövid piaci kitérővel, vagy pedig közvetlenül – kiesett az elit pozícióból a rendszerváltást követő időszakban. Szemben a folyamatosan redisztributív elit pozícióban maradókkal, a kiesők „csupán” egyharmadának volt felsőfokú iskolai végzettsége. Megfogalmazhatjuk tehát azt a hipotézist, hogy *önmagában* a redisztributív rendszerben felhalmozott pozicionális tőke nem tette lehetővé azt, hogy akár a piacon, akár a redisztributív elit továbbra is elit pozícióban maradjon, ámde ez a pozicionális tőke kulturális tőkével is társult, akkor szinte „bebetonozta” a régi elitet a korábbi pozíciójába.

S végül, de nem utolsósorban, a volt redisztributív elit egyharmada (30,9%) a rendszerváltást követő – piaci próbálkozás után, vagy közvetlenül – nyugdíjba ment. A vezetőcsere viszonylag zökkenőmentes lebonyolítását az segítette elő, hogy a társadalmi berendezkedés meglehetősen gerontokratikus volt: vezető pozícióba csak meglehetősen idős korban kerülhettek emberek, s a vezetőcsere általános bevett formája a régi vezető időskori nyugdíjazása volt. A rendszerváltás sajátossága e szempontból az, hogy a régi redisztributív elit egyszerre, egy időben, tömegesen ment nyugdíjba. Adataink szerint ráadásul nemcsak az igazán öregek, de az ennél fiatalabbak egy része is nyugdíjaztatta magát karkedvezménnyel: a régi redisztributív elit



közül azoknak, akik a rendszerváltást követően nyugdíjba vonultak, 18%-a 55 évesnél fiatalabb volt.

Mindez azt is jelenti, hogy a régi redisztributív elit helyén a rendszerváltás következtében, strukturális okokból „hatalmi vákuum” keletkezett – amit persze olyanokkal kellett betölteni, akik korábban nem voltak csúcspozícióban. Ez a hatalmi vákuum vezet át bennünket közvetlenül az elitcsere másik problémaköréhez, az új elit rekrutációjához. A rendszerváltás utáni új piaci elit rekrutációja strukturális okokból is nyilvánvalóan el kell, hogy térjen az új redisztributív elit korábbi életútjától. A piacgazdaság kialakulásával megerősödésével ugyanis egy merőben új típusú elitként lép fel a piaci elit: a rendszerváltás előtt – mint láttuk –arányuk az eliten belül elhanyagolható volt. Ez azt jelenti, hogy törvényszerű, hogy „valahonnan máshonnan” rekrutálódnak – míg a redisztributív elit szempontjából nem kizárt a folyamatosság.

A strukturális átalakulás egyik fontos következménye, hogy a piaci dimenzió megerősödésével megnőtt a piaci elit aránya is az új eliten belül, miközben csökkent a redisztributív elit részaránya e csoportban: az új elit egyharmada nem állami intézményben tevékenykedik 1995-ben, ami a rendszerváltás előtti arányhoz képest háromszoros növekedést jelent. Ez tehát azt jelenti, hogy redisztributív elitbe való belépés valószínűsége sokkal kisebb, mint a piaci elitbe való kívülről való bekerülés valószínűsége. A rekrutáció szempontjából vizsgálva a rendszerváltás utáni redisztributív elitet, még inkább a szemünkbe tűnik annak stabilitása: az „új” redisztributív elit kétharmada már a rendszerváltás előtt is hasonló pozícióban volt, bő egynegyedük nem elit pozícióba került be, és néhányan (7,7%) fiatal pályakezdőként egyből elit pozíciót foglalhattak el a rendszerváltás utáni redisztributív hierarchiában (3. sz. táblázat). Összevetve ezeket az arányokat, a régi redisztributív elitből való kilépési arányszámokkal, azt az általános megfigalmazást tehetjük, hogy *1. a piaci átalakulás hatására a redisztributív elit abszolút száma és aránya az elit pozíciókon belül is csökken, 2. ez a csökkenés úgy következik be, hogy a kilépők helyett kisebb arányban jelennek meg új belépők a redisztributív elitbe, 3. és így a régi redisztributív elit azon tagjai, akik a pozíciójukat meg tudták tartani a rendszerváltás után is, arányaiban a döntően nagyobb hányadot képviseli az „új” redisztributív elit körében.*

3. sz. táblázat

A RENDSZERVÁLTÁS UTÁNI PIACI, ILLETVE REDISZTRIBUTÍV JELLEGŰ ELIT RENDSZERVÁLTÁS ELŐTTI POZÍCIÓJÁNAK %-OS MEGOSZLÁSA

1991 előtti pozíció	1995-ös pozíció	
	piaci elit	redisztributív elit
piaci elit	8,3	0
redisztributív elit	45,0	62,6
nem elit	40,0	29,7
inaktív	6,7	7,7
összesen	100,0	100,0
(N)	(60)	(91)

Az újonnan kialakult piaci elit esetében éppen fordított a helyzet: számuk és arányuk együtt növekedett általában a piac térhódításával Magyarországon. Ez azt eredményezte, hogy habár a rendszerváltás előtti elitnek csak viszonylag kis hányada vált vállalkozóvá, vagy magántulajdonú cég vezetőjévé a rendszerváltás után, mégis az új piaci elit közel fele (45%-a) a volt redisztributív elit köréből rekrutálódott. Nem jelenti ez persze azt, hogy a politikai tőke lett volna átkonvertálható piaci tőkévé. Sokkal inkább arról van szó, hogy a privatizáció eredményeképpen a volt állami tulajdonú vállalatok vezetői ugyanabban a székben maradva, közel ugyanazt a munkát végezve „váltak” piaci elitté, ugyanis időközben a vállalatuk vagy annak egy részét kimentették a saját maguk számára. Gyakran ez a kiárúsítás „önkiárúsítás” volt, ami nem ritkán úgy történt, hogy a volt vállalatvezető azzal a feltétellel privatizálta a „saját” vállalatát, hogy ő maga a régi pozíciójában maradhat. Más kérdés, hogy a tapasztalatok azt mutatják, hogy a privatizált vállalatok korábbi első számú vezetői viszonylag rövid ideig tudnak pozíciójukban megmaradni, mert nem képesek adaptálódni ahhoz, hogy megjelent egy igazi tulajdonos.

További 40%-a az új piaci elitnek előrelépett a hierarchiában: e 40% esetében beszélhetünk egyértelműen az „osztályvezető-helyettesek forradalmáról”, illetve a fiatal generáció rugalmas helyezkedéséről. Természetesen viszonylag kicsi (8,3%) azok aránya, akik korábbi piaci pozíciójukat megtartva maradtak a gazdasági elitben – hiszen a piaci elit száma a redisztributív rendszerben csekély volt –, s még ennél is kevesebben (6,7%) léptek be az iskolapadból a vezető vállalkozók, illetve magánvállalati managerek körébe.

Mіндеzek alapján azt mondhatjuk, hogy bár a rendszerváltás során érvényesült a szimbolikus tőke átváltásának lehetősége, csak igen korlátozott volt a korábbi hatalmi pozíció gazdasági tőkévé való átváltása. Feltételezzük, hogy akiknél a tőkekonverzió sikeres volt, azoknak túlnyomó többségénél a kulturális tőke tette korábban is lehetővé a redisztributív elitbe való emelkedést, és ez tette lehetővé, hogy az új elit redisztributív vagy piaci frakciójába átmentsék magukat. A hatalmi pozíció gazdasági tőkévé való átváltását erősen akadályozta a korábbi redisztributív elit előregedése. Az átváltás már eleve csak a fiatalabbaknak sikerülhetett, s ezek egy jelentős része inkább továbbra is a redisztributív elitben maradt. Az átváltást nehezítő tényező volt az is, hogy a „piaci készségek” mást jelentettek a redisztributív gazdaságban és a rendszerváltás utáni kialakult piaci gazdaságban. Ezért történhetett meg a korábbi piaci elitből való viszonylag jelentős kiesés, és ez korlátozta a korábbi gazdasági vezető réteg hatalomátváltását, jelentős részük csak az állami tulajdonú társaságoknál tudott pozícióban maradni, illetve a privatizációt követően elvesztette pozícióját még akkor is, ha más – többnyire kisebb – piaci vállalkozás alapjait meg tudta teremteni.

A jelenlegi redisztributív elit nagyjából a korábbi redisztributív elit „partiképes” tagjaiból, kisebbrészt a korábbi ellenzékéből és annak szimpatizánsaiból rekrutálódott. Az osztályvezető-helyettesek forradalma elsősorban az elit ezen szegmensében érvényesült. A jelenlegi piaci elitben pedig egyaránt jelen vannak a korábbi redisztributív elitben, a korábbi második gazdaságban és a korábban a nyugati emigrációban készségeket és tőkét gyűjtött személyek.

## TÁRSADALMI PÁTERNOSZTER: A JÖVEDELMI HELYZET VÁLTOZÁSA

A jövedelmi egyenlőtlenségek rendszerváltás körüli alakulásának elemzésekor láttuk, hogy viszonylag kis társadalmi csoport jövedelme messze kiemelkedik az átlagostól, általában az egész társadalomra a romló jövedelmi helyzet a jellemző, és ezen belül is a középrétegek relatív jövedelmi pozíciója jelentősen romlott. Amikor „nyertesekről” és „vesztesekről” van szó, akkor azonban nem *általában*, a társadalom egészének a jövedelmi szerkezete a kiindulópontunk. Azt kell vizsgálnunk, hogy az egyének, saját korábbi helyzetükhöz képest merre mozdultak, *relatív* jövedelmi pozíciójuk hogyan változott az elmúlt négy évben. Feltételeztük azt, hogy az egyén jövedelmi helyzetének változását személyes jövedelmének, valamint a család egy főre jutó jövedelmének alakulása egyaránt befolyásolja. Ezért a jövedelmi dinamika

elemzéséhez egy olyan mutatót alkalmaztunk, amely az egyéni, illetve az egy főre jutó jövedelmi kvintilisbe tartozás változását együttesen veszi figyelembe a vizsgált négy év során\*.

A dataink szerint a rendszerváltást közvetlenül követő *időszakra a nagyfokú jövedelmi bizonytalanság a jellemző*: a népesség közel egyharmada (29,2%-a) az egyik évben jobb anyagi helyzetben van, a másikban pedig rosszabbban. E bizonytalansági faktor nyilvánvalóan kelti a „vesztesnek lenni” érzetét még akkor is, ha ez a felső két-három jövedelmi kvintilis közötti mozgást jelentené. Részletesebb elemzéseink szerint azonban ez koránt sincs így: a „cikázók” megoszlása a középső jövedelmi kvintilisben az átlagosnál is nagyobb, míg a felső és alsó jövedelmi helyzetűek pozíciója relatíve stabilabbnak tűnik.

A stabil felső, illetve középső jövedelmi helyzetűek aránya közel azonos: 15–16% körül mozog, míg az alsó jövedelmi helyzetűek körében valamivel kisebb (10,5%) a „reménytelen” helyzetűek aránya. (És itt megint hangsúlyozni szeretnénk, hogy ez *relatív stabilitást* jelent: a népesség valamivel több, mint felének a jövedelmi helyzete ugyanúgy romlott a vizsgált négy évben, mint a társadalom egészéé – nem romlott gyorsabban a jövedelmi pozíciójuk, mint a többieké.) A felfelé mobilak aránya „természetszerűleg” kisebb az 1992-ben már kedvező jövedelmi pozícióban lévők körében, hiszen a legjobb jövedelmi helyzetből már – relatív értelemben – nincs hova tovább javulni. S fordítva: az 1992-ben legrosszabb jövedelmi helyzetűek sem tudtak még lejjebb mozogni. A középső jövedelmi helyzetűek körében pedig – az általános relatív romló tendencián túl – az egyik évben a felfelé mozgás, a

---

\* A számítás alapjául négy jövedelmi dinamika-mutató szolgált. Az első az egyéni összjövedelmen alapszik: azt vizsgáltuk, hogy az egyének összjövedelme alapján számított jövedelmi kvintilisbe tartozás hogyan változott a vizsgált négy év során. Stabil felső az, aki mind a négy évben az ötödik (legfelső) jövedelmi kvintilisbe tartozott, stabil felső közép az, aki az ötödik, vagy negyedik jövedelmi kvintilisbe tartozott. Az egyén jövedelme alapján stabil alsó jövedelmi helyzetűnek tekintettük azokat, akik az alsó két jövedelmi kvintilisbe tartoztak, mind a négy év során, míg a 2–3. jövedelmi kvintilisbe tartozók a stabil alsó közép kategóriába sorolódtak. A felfelé, illetve lefelé mobilakon kívül megkülönböztettük azokat is, akiknek egyén i jövedelmi helyzete nagymértékű ingadást mutatott – ők az ún. „cikázók”. Ugyanezt a jövedelmi dinamika-számítást készítettük el az egyének egy főre jutó jövedelme alapján – ez tehát a második jövedelmi dinamika-mutatónk. Ugyancsak megvizsgáltuk a háztartások jövedelmének alakulását a háztartások összjövedelme, illetve a háztartások egy főre jutó jövedelme alapján. ez utóbbi két (családi) jövedelmi dinamika-mutató értékét hozzárendeltük a háztartás tagjaihoz. Ily módon négyféle jövedelmi dinamika-mutatóval jellemeztünk minden egyes kérdezettet, s a végeleges jövedelmi dinamikának azt a mutatót tekintettük, amelyik e négy közül a domináns volt (azaz legalább három jövedelmi-dinamika számítás szerint a négyből ugyanazt az értéket vette fel).

másik évben pedig a süllyedés található meg az átlagnál nagyobb arányban (4. sz. táblázat).

4. sz. táblázat

AZ EGYÉNEK JÖVEDELMI POZÍCIÓJÁNAK VÁLTOZÁSA 1992-1995 KÖZÖTT (%)

stabil felső	16,2
stabil felső közép	15,5
stabil alsó közép	15,4
stabil alsó	10,5
felfelé mobil	5,8
lefelé mobil	7,4
változó	29,2
összesen	100,0
(N)	(2411)

Adataink szerint *általában* nem változott a nők jövedelmi pozíciója a rendszerváltást követő időszakban. Ez azt jelenti, hogy a férfiak valamelyest főül vannak reprezentálva a stabil felső és felső közép jövedelmi kategóriákban, a nőkre inkább a stabil alsó közép és alsó jövedelmi helyzet a jellemző, míg a jövedelmi mozgásokban nincs lényeges nemek szerinti különbség (5. sz. táblázat).

5. sz. táblázat

A JÖVEDELMI MOZGÁSOK MEGOSZLÁSA NEMEK SZERINT (%)

	stabil felső	stabil felső közép	stabil alsó közép	stabil alsó	felfelé mobil	lefelé mobil	változó	összes	(N)
férfi	17,9	17,9	12,5	9,0	5,7	7,3	29,7	100	(1100)
nő	14,7	13,4	17,8	11,8	5,9	7,5	28,8	100	(1311)

Adataink alapján távolról sem állíthatjuk azt, hogy a fiatalok nyertesei lennének a társadalmi-gazdasági változásoknak. Ugyan a legfiatalabbak – a 25 éven aluliak – közül az átlagosnál közel kétszer több személynek javult a jövedelmi helyzete a vizsgált négy évben, de ugyanakkor azok aránya is az átlagosnál nagyobb körökben, akik kedvezőbb anyagi körülmények közé kerültek. Közel minden második 26 év alatti személy jövedelmi helyzete mérleghinta módjára változik: egyik évben jobb, míg a másikban rosszabb. Ez a jövedelmi mobilitás lehet az életkorból adó sajátosság is, hiszen a nagyon fiatalokra jellemző a próbálkozás, a helyük keresése a társadalomban – de ugyanakkor felhívja arra is a figyelmet, hogy a fiatalok helyzete különösen bizonytalan a változó társadalomban. A 26–35 éves korosztályra szintén az átlagosnál nagyobb mértékű instabilitás a jellemző – ugyanakkor e korosztály jelentős mértékben stabilizálódott az alsóbb jövedelmi helyzet körül is. Életkori szempontokat figyelembe véve, a 36–45 év közötti korosztály tűnik a rendszerváltás legvalószínűbb nyertesének. Egy részük már 1992 előtt viszonylag jó jövedelmi pozíciót ért el, s ők az átlagosnál valamivel nagyobb arányban meg is tudták tartani. Ugyanakkor, körükben az átlagosnál kétszer többen vannak azok, akik a rendszerváltás időszakában javítani tudták relatív jövedelmi pozíciójukat.

Jövedelmi szempontból elit pozíciót a 46–55 éves korosztály tudott leginkább elérni a rendszerváltás kezdetére, s körükben vannak legtöbben, akik e kedvező helyzetet fenn tudták tartani a rendszerváltás után is. Ugyanakkor a felfelé, illetve lefelé mozgók aránya is valamivel nagyobb körökben az átlagosnál – viszont nem jellemző rájuk az átlagosnál nagyobb mértékű jövedelmi bizonytalanság. S végül, de nem utolsósorban, a nyugdíjaskorúak relatív jövedelmi helyzete a legstabilabb a rendszerváltás körüli időszakban: ők már kevésbé vesznek részt a munkaerőpiaci mozgásokban, kevesebb gazda-

sági aktivitást fejtenek ki, tehát az ő helyzetükre kevésbé hatnak a piaci változások (6. táblázat).

6. sz. táblázat

A JÖVEDELMI MOZGÁSOK MEGOSZLÁSA ÉLETKORI KOHORSZOK SZERINT

	stabil felső	stabil felső közép	stabil alsó közép	stabil alsó	fel-felé mobil	le-felé mobil	változó	összes	(N)
–25	10,0	10,8	5,1	8,2	9,5	10,1	46,2	100	(158)
26–35	14,8	14,3	11,4	12,8	6,1	5,6	35,1	100	(413)
36–45	18,0	19,1	7,5	9,9	5,9	10,3	29,3	100	(523)
46–55	27,8	11,6	8,3	10,3	7,2	8,3	26,9	100	(360)
56–65	16,9	18,1	18,4	9,2	4,9	7,1	25,4	100	(425)
66–	8,8	15,0	31,8	11,3	4,3	4,7	24,1	100	(532)

A szovjet típusú társadalmi berendezkedés egyenlősítő törekvéseire az volt a jellemző, hogy a nagyobb jövedelmeket nyomta lefele, közelítette a piaci társadalmakban megszokottnál nagyobb mértékben az átlaghoz. Az iskolai végzettség szerinti jövedelmi megoszlás szempontjából ez azt jelentette, hogy a magasabb iskolai végzettségűek jövedelmei viszonylag kevésbé magasodtak ki az átlagostól. A piacgazdaság megjelenése azt is eredményezte, hogy a magasabban képzett, nyelveket is beszélő szakemberek már magántulajdonú, sőt, külföldi tulajdonú állások kötött is válogathattak – ami a Nyugat-Európában megszokotthoz hasonló munkaerőpiaci előnyt is jelent a magasabb iskolai végzettségűeknek. Másrészt pedig – mint említettük – a szocialista kelet-európai társadalmakban a kulturális tőkének különös jelentősége volt az egyenlőtlenségek kialakításában és átörökítésében, ez a helyzet természetesen nem változott meg egyik napról a másikra. E két faktor azt eredményezte, hogy a rendszerváltást közvetlenül követő időszakban az egyetemi végzettségűek kétharmada megtartotta stabil felső, vagy felső közép jövedelmi pozícióját, további tíz százalékuk jövedelmi helyzete pedig még javult is. Az ő körükben tapasztalhatjuk a legkisebb jövedelmi labilitást is (16,1%, alig valamivel haladja meg az átlagos érték felét), s elenyésző körükben az alsóbb jövedelmi helyzetűek aránya. Hasonló jövedelmi stabili-

tás jellemző a főiskolai végzettségűekre is, annyi megszorítással, hogy az ő „kiinduló” jövedelmi helyzetük valamivel gyengébb volt, mint az egyetemi végzettségűeknek – s ezt a még mindig átlag feletti jövedelmi helyzetet tudták megőrizni a rendszerváltás után is. Az érettségizettekre ugyan még mindig a relatíve jó jövedelmi helyzet stabilizálódása a leginkább jellemző, de körükben már egyharmados arányban találunk bizonytalan, változó jövedelmi helyzetűeket – s ugyancsak az átlagosnál több olyan érettségizett személy van, aki vagy felfelé, vagy lefele csúszott a jövedelmi lejtőn. A szakmunkás végzettségűekre már az alsóbb jövedelmi helyzet stabilitása, illetve a bizonytalanság és a lecsúszás a jellemzőbb jövedelmi dinamika, s ugyanez a tendencia fokozottan érvényesül mindazokra, akiknek csupán 8 általános iskolai végzettségük van. Végül, de nem utolsósorban, az iskolai végzettségek hierarchiájának alján elhelyezkedőknél – a kulturális elithez hasonlóan – ugyancsak kisebb arányú a bizonytalan jövedelmi helyzetűek aránya. Ez azonban esetükben a rossz jövedelmi helyzet stabilizálódását jelenti: minden második nagyon alacsony iskolázott személy stabilan a legalsó jövedelmi kvintilisekben helyezkedik el. Akik pedig nem itt voltak, azok nagyobb valószínűséggel csúsznak lefele (7. sz. táblázat).

Az iskolai végzettség szerinti jövedelmi dinamikát tehát elsősorban az a folyamat határozza meg, hogy a piacosodás, a munkaerőpiac érvényesülése folytán a jövedelmi egyenlőtlenségek egyre markánsabban kapcsolódnak az iskolai végzettséghez. A magasabb iskolai végzettségűek stabilizálják kedvező helyzetüket, akiknek kedvezőtlenebb jövedelmi pozíciója volt közülük, az felzárkózik hozzájuk; az alacsonyabb iskolai végzettségűeknél a jövedelmi dinamika iránya éppen fordított, míg a közbülső iskolai végzettségűek esetében a bizonytalansági faktor jelentős.



7. sz. táblázat

A JÖVEDELMI MOZGÁSOK MEGOSZLÁSA ISKOLAI VÉGZETTSÉG SZERINT (%)

	stabil felső	stabil felső közép	stabil alsó közép	stabil alsó	felfelé mobil	lefelé mobil	változó	összes	(N)
kevesebb, mint									
8 általános	3,7	7,8	32,4	20,6	3,7	8,4	23,5	100	(383)
8 általános	5,4	15,7	18,5	14,5	5,6	6,7	33,6	100	(593)
szakmunkás	10,0	19,6	12,7	10,1	6,8	8,4	32,4	100	(592)
érettségi	24,2	17,0	9,5	4,7	6,1	7,2	31,4	100	(558)
főiskola	56,4	19,3	4,8	1,2	4,8	6,0	17,5	100	(166)
egyetem	61,9	5,9	0,8	0,0	10,2	5,1	16,1	100	(118)

A jövedelmi mozgások foglalkozás szerinti dinamikája teljesen igazolja korábbi hipotézisünket mind kialakuló piaci, mind pedig a redisztributív elit döntően stabil, jó anyagi helyzetben van, az alkalmazott fizikai foglalkozásúak (szakmunkás, betanított és segédmunkások, valamint mezőgazdasági fizikai foglalkozásúak) körében az átlagosnál nagyobb a változó jövedelmi helyzetűek aránya – s ugyanakkor nem jellemző rájuk különösebben a lefelé való csúszás. Náluk bizonytalanabb anyagi helyzete csak a kisvállalkozónak van: mind az egyéni gazdák, mind pedig az alkalmazott nélküli (önfoglalkoztató) kisiparosok és kiskereskedők körében a nagy mértékű jövedelemingadozás mutatja az adott piaci helyzetnek való fokozott kiszolgáltatottságukat.

8. sz. táblázat

A JÖVEDELMI MOZGÁSOK MEGOSZLÁSA FOGLALKOZÁS SZERINT (%)

	stabil felső	stabil felső közép	stabil alsó közép	stabil alsó	felfelé mobil	lefelé mobil	változó	összes	(N)
piaci elit	54,8	2,4	0,0	4,8	7,1	9,5	21,4	100	(42)
redisztributív elit	56,7	9,0	1,5	0,0	3,0	4,5	25,4	100	(67)
alsó kontroller*	37,5	15,1	3,3	0,7	11,8	7,2	24,3	100	(152)
rutin szellemi	26,8	15,1	7,3	4,5	11,7	5,6	29,1	100	(179)
kisvállalkozó	17,6	8,8	8,8	5,9	8,8	8,8	41,4	100	(34)
művezető	34,1	31,7	2,4	2,4	2,4	4,9	22,0	100	(41)
szakmunkás	14,8	23,0	12,4	10,5	3,3	5,7	30,1	100	(209)
szakképzetlen munkás	7,6	21,9	11,2	9,4	7,6	6,3	36,2	100	(224)
mezőgazdasági fizikai	0,0	30,4	4,3	21,7	0,0	4,3	39,1	100	(23)
önálló gazda	0,0	14,3	14,3	0,0	0,0	28,6	42,9	100	(7)

\* A kategória az Erikson-Goldthorpe-Portocarero (1979) klasszifikációból származik, magában foglalja a magyar kategorizálás szerinti vezetők és értelmiségiek közül mindazokat, akiket nem soroltunk az elibe (alsóközép gazdasági és államigazgatási vezetők, beosztott orvosok, tanárok, mérnökök), de a magyar középszintű szellemiek legfelső kategóriát is. Talán a jövőben az értelmiségi-alkalmazotti középréteg kategória használata lenne célszerű, míg a kisvállalkozó és egyéni gazda kategóriát vállalkozói középrétegnek nevezhetnénk.

Azt tehát, hogy piaci viszonyok között kell megélniük, viszont nincs elég tartalékuk ahhoz, hogy a piaci helyzet ingadozását ellensúlyozzák. S végül a „világoskék” és „rózsaszín” gallérosok jövedelmi helyzete javulni látszik a rendszerváltás után: az alsó vezetők és rutin szellemi foglalkozásúak körében az átlagost kétszeresen meghaladja a jövedelmi helyzetüket folyamatosan javítani tudók aránya, s ugyanakkor a stabilan felső jövedelmi sávban maradók aránya is átlag feletti a körükben (8. sz. táblázat).

Véleményünk szerint a jövedelmek foglalkozás és iskolai végzettség szerinti erőteljesebb polarizálódásának is jelentős szerepe van abban, hogy a rendszerváltás óta eltelt időszakban a települési lejtő még meredekebbé vált a jövedelmek elosztása szempontjából. A tanyasi és falusi lakosokra a stabil alsó jövedelmi helyzet, valamint a lefelé csúszás a jellemző, a városiak jövedelmi mozgásai közel az átlagosnak felel meg, míg a megyeszékhelyeken élők és még inkább a budapestiek vagy megőrizték korábbi kedvező jövedelmi pozíciójukat, vagy még javítottak is rajta (9. sz. táblázat).

9. sz. táblázat

A JÖVEDELMI MOZGÁSOK MEGOSZLÁSA TELEPÜLÉSTÍPUS SZERINT (%)

	stabil felső	stabil felső közép	stabil alsó közép	stabil alsó	felfelé mobil	lefelé mobil	változó	összes	(N)
tanya	0,0	3,6	21,4	39,3	0,0	14,3	21,4	100	(28)
falu	9,9	14,7	16,1	13,9	6,0	7,9	31,5	100	(967)
város	13,6	17,0	19,2	10,4	3,7	6,9	29,1	100	(728)
megyeszékhely	18,9	16,1	14,8	7,6	8,8	8,8	24,9	100	(317)
Budapest	36,4	14,8	5,9	2,4	7,5	5,4	27,5	100	(371)

## ÁTALAKULÁSI FOLYAMATOK A MAGYAR MEZŐGAZDASÁGBAN

Adataink nem támasztják alá a megszakított polgárosodás-elmélet azon feltételezését, hogy a volt mezőgazdasági önálló gazdák gyerekei/leszármazottjai közel ott folytatták volna a parasztpolgárosodást, ahol apáik ötven évvel ezelőtt abbahagyták. Ellenkezőleg: nemcsak, hogy ők nem növelték az egyéni gazdák táborát, de egyáltalán nem növekedett a mezőgazdasági önálló gazdák aránya a rendszerváltás óta (10. táblázat). A kárpótlási folyamat következtében nem áramlottak nagy tömegek a mezőgazdaságba. A magyar mezőgazdasági vállalkozás a korábban kialakult és akkor jól működő második gazdaság jellegzetességeit viseli magán a rendszerváltás után is. A falusaik többsége ugyan folytat mezőgazdasági kiegészítő tevékenységet, de ez általában a család élelmiszerral való ellátását szolgálja csak. A teljes népességen belül, a mezőgazdasági terméket eladásra termelők aránya a piacgazdaságra való áttéréssel folyamatosan csökkent: míg 1992-ben 11,4% foglalkozott mezőgazdasági piaci termeléssel, addig 1995-re már kevesebb, mint felére (5,1%) csökkent az arányuk (10. táblázat).

### 10. táblázat

A MEZŐGAZDASÁGI ÖNÁLLÓK ARÁNYA AZ AKTÍV KERESŐKÖN BELÜL, ILLETVE A MEZŐGAZDASÁGI PIACI TERMELÉSEL FOGYALKOZÓK ARÁNYÁNAK ALAKULÁSA A HÁZTARTÁSOKON BELÜL 1988–1995

	mezőgazdasági önálló aránya az aktív keresőkön belül %	mezőgazdasági piaci termeléssel foglalkozók aránya a háztartásokon belül %
1988	1,7	kb. 30–32*
1992	1,6	11,4
1993	1,5	7,2
1994	1,5	7,8
1995	1,6	5,1

\* A Rétegződés modell vizsgálat adatai szerint a nyolcvanas évek elején a családok 32,5 százaléka foglalkozott piaci mezőgazdasági kistermeléssel. Feltételezzük, hogy ez az évtized folyamán csak minimálisan csökkent. (Kolosi, 1987. 180. old.)

A falusiak körében ugyan nagyobb arányban találunk olyanokat, akik eladásra termelnek mezőgazdasági terméket, de még az ő körükben sem általános a piaci részvétel. A piaci termelésben való részvétel csökkenése is hasonló tendenciát mutat körükben, mint a teljes népességben: 1992-ben közel minden második falusi termelt a piacra, míg 1995-ben már csak fele ennyien. A mezőgazdasági piacra termelés esetében a rendszerváltás következtében tehát egy olyan polarizálódási folyamat következett be, amelynek során a korábban összemosódó piaci és nem piaci második gazdaságbeli termelés élesebben szétválik egymástól. A tiszta piaci viszonyok azt eredményezik, hogy a maguknak termelgetők nem tudják, nem akarják értékesíteni a felesleget a piacon, abból kiszorulnak. A mezőgazdasági piaci termelés egyre szűkebb csoport kezében összpontosul. Az eladásra termelők száma csökken, ugyanakkor koncentráltabban a piac felé fordul. Ez a szűk csoport is csak részben tartja azonban fő vállalkozásának a mezőgazdasági termelést – még akkor is, ha esetleg a család jövedelmének nagyobb része ebből származik.

A mai agrárgazdaságban tehát öt típusú gazdálkodást tudunk megkülönböztetni. Jóllehet jelentősen legyengülve, de továbbra is megmaradt az állami gazdaságoknak és hagyományos szövetkezeteknek a köre. Mellettük egy bővülő sávot jelentenek azok az új típusú szövetkezetek és gazdasági társaságok, amelyek a nagyüzemi mezőgazdasági termelés meghatározó keretivé válnak. A nagyüzemi jelleg megtalálható a főállású önálló gazdák legfelső csoportjaiban is, de sokak várakozásával ellentétben a hagyományos vagy farmer típusú mezőgazdasági családi vállalkozás nem vált meghatározóvá a magyar mezőgazdaságban. E három „főhivatású” mezőgazdasági termelési forma mellett – szűkülve ugyan, de – továbbra is fennmaradt a piacra termelő mezőgazdasági „második gazdaság”, és természetesen az önellátó kistermelés igen széles köre. Mindez társadalmilag azt jelenti, hogy jóllehet a falusi családok, túlnyomó többségénél jelen van az önellátó mezőgazdasági termelés, a falusi lakosság mintegy egyötöde rendszeres vagy alkalmi mezőgazdasági bér munkából él, de a falusi családoknak csak kevesebb mint egytizede, akiknél az egyéni gazdaságként vagy társaságban, szövetkezetben végzett mezőgazdasági termelés a megélhetés fő, vagy legalábbis meghatározó forrása.

A megszakított polgárosodás-elmélet, illetve a „nagy-koalíció” elméletének kérdése, akik ezen a koncentráló mezőgazdasági piacon talpon tudtak maradni, tiszta piaci viszonyok között, „nagyban” termelnek és értékesítenek mezőgazdasági termékeket. Adataink nem támasztják alá azt a hipotézist, hogy a korábbi közép- és nagygazdák gyerekei a szocialista korszakban is a mezőgazdaságban érvényesültek volna, immár mint tsz-vezetők. A gazdák leszármazottainak csupán 0,7% volt mezőgazdasági vezető 1980–1995 között, s megfordítva: a korábbi mezőgazdasági vezetők csupán 19%-a száрма-

zott egyéni gazda családból – ami alig valamivel nagyobb arány, mint a gazdálkodói háttérűek aránya a teljes népességben. Külön kell tehát vizsgálnunk azt, hogy vajon a mezőgazdasági termelők származásuk mekkora előnnyel indultak a koncentrált mezőgazdasági piaci termelésben, illetve, hogy a korábbi – állami-mezőgazdasági vezetői tapasztalat és kapcsolatrendszer megnyíltében valószínűsített ezt.

Adataink szerint sem a volt „szocialista” mezőgazdaság vezetői, sem pedig a gazdálkodó családok leszármazottai nem foglalnak el domináns pozíciót a rendszerváltás után a mezőgazdasági piacra termelők körében: csupán minden negyedik mezőgazdasági piaci termeléssel foglalkozó személy származik közép-, vagy nagygazda családból, a volt mezőgazdasági vezetőknek pedig egy százaléknyi az arányuk a mezőgazdasági vállalkozók körében (11. sz. táblázat). Ezek az arányok akkor sem mutatnak lényeges elérést, ha figyelmünket csupán a falusi lakosokra koncentráljuk. A mezőgazdasági piacra termelők csoportja tehát nem elsősorban a volt birtokosok leszármazottaiból formálódott ki a rendszerváltás után, és nem is a korábbi kedvező pozicionális tőkével rendelkező volt mezőgazdasági vezetők köréből.

11. sz. táblázat

A VOLT MEZŐGAZDASÁGI VEZETŐK, ILLETVE A MEZŐGAZDASÁGI BIRTOKOS SZÁRMAZÁSÚAK ARÁNYA A MEZŐGAZDASÁGI PIACRA TERMELŐK KÖRÉBEN 1992–1995 (%)

	a különböző csoportok aránya a mezőgazdasági piacra termelők körében				arányuk a teljes népességben belül
	1992	1993	1994	1995	
sem ez, sem az	71,7	71,8	73,5	70,4	83,7
mezőgazdasági vezető	1,2	1,9	1,0	1,6	0,5
birtokos leszármazottja	26,4	25,9	25,1	27,4	15,7
mindkettő	0,7	0,4	0,3	0,5	0,1
összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N	421	266	287	186	3648

Nem jelenti ez persze azt, hogy e faktorok nem segítették volna elő a nagybani mezőgazdasági termelést mindazokánál, akik erre hajlandóságot mutattak. A volt mezőgazdasági vezetők két-háromszorosán, a korábbi birtokos családból származók pedig körülbelül másfél-kétszeresen felül vannak reprezentálva a mezőgazdasági piaci termelők körében.

*A rendszerváltás után tehát távolról sem áramlottak vissza a mezőgazdasági kisgazda pozícióba a korábbi birtokosok gyerekei – mint ahogy a volt mezőgazdasági vezetők sem választották ezt az utat. A mezőgazdasági piaci termelés továbbra is kiegészítő tevékenység, a főálláson kívül fontos, ám mellékes jövedelemforrás maradt azok számára is, akik jelentősebb mértékben részt vesznek a mezőgazdasági piaci (tehát nem saját fogyasztásra szánt) termelésben. E sajátos mezőgazdasági piaci termelésben azonban mind a gazdálkodói családi háttérrel és tapasztalattal rendelkezők, mind pedig a szocialista mezőgazdasági nagyvállalkozás irányítói az átlagnál nagyobb mértékben vesznek részt. Ugyanakkor más forrásból tudjuk, hogy kialakult a mezőgazdasági nagyvállalkozók egy viszonylag szűk csoportja, amely a mezőgazdasági termelés jelentős részét kontrollálja.*

## STRUKTURÁLIS ÁTALAKULÁS MAGYARORSZÁGON A RENDSZERVÁLTÁST KÖVETŐEN

A nyolcvanas évek Magyarországon egymás mellett két strukturáló erő, egy „első” és egy „második” gazdaság létezett, amely a „végpontokon” gyökeresen eltérő elvek – a redisztribúció és a piac elve – szerint működött. A domináns faktor a redisztribúció volt, amely az egyenlőtlenségek fő forrásaként működött. A „piac” inkább egyenlőtlenség-kiegyenlítő szerepet játszott (Kolosi 1987, Szelényi 1990, Manchin és Szelényi 1987). Ugyanakkor a társadalom többsége – a második gazdaság fénykorában a családok 72%-a (Kolosi 1987) – mindkét gazdaságban érdekelt volt, tehát a két dimenzió nem különült el élesen egymástól a lakosság szintjén sem. Általában véve, a második gazdaság és a redisztribúció viszonyát – a redisztribúció dominanciája mellett – a kölcsönös függőség jellemezte. Egyrészt a redisztributív elit függött a második gazdaságtól, mert a második gazdaság teljesítményei a rendszer speciális magyar legitimációját erősítették. A szolgáltatások és az élelmiszertermelés nagy része a második gazdaságban zajlott, a második gazdaságban való részvétel – és az ehhez kapcsolódó önkiszákmányolás – tette lehetővé a viszonylag magas életszínvonal elérését és szinten tartását – egyszerűen, a má-

sodik gazdaság nagyban hozzájárult ahhoz, hogy Magyarország a „láger legvidámabb barakkja” lehetett.

Másrészt a második gazdaság mint piaci forma nem volt tiszta forma. A termelők függtek az aktuális politikai döntésektől, vállalkozásuk további sorsa – és saját sorsuk – nem volt hosszú távra kiszámítható. Habár ebben az időszakban már megindultak piaci törekvések, ezek a redisztribúció állandó korlátjába ütköztek. Ráadásul a második gazdaságbeli vállalkozási forma ráépült a redisztribúció gazdaságra, az ezen hagyott réseket igyekezett kihasználni és betölteni (tipikusan a szolgáltató magánvállalkozások), illetve ezzel szorosan együttműködött (pl. a gazdasági munkaközösségek esetében). A második gazdaságnak mint felemás piaci strukturáló erőnek tehát nemcsak külső korlátja, de egyben lételeme is volt a redisztribúció.

A rendszerváltást követő időszakban két nagy strukturális átrendeződési folyamatnak lehettünk tanúi. Egyrészt a két strukturáló faktor, a redisztribúció és a piac viszonya oly módon változott, hogy a korábbi „két-harmad redisztribúció–egy-harmad piac” részesedési arány megfordult. s a piac vált a domináns faktorrá. E változások üteme jól nyomon követhető az állami tulajdonú vállalatoknál, intézményeknél dolgozók megoszlásának csökkenésében: a rendszerváltás előtt a foglalkoztatottak közel teljes köre ide tartozott, két évvel a rendszerváltás után, 1992-ben a foglalkoztatottak körülbelül fele az állami szektorban dolgozott, míg három évvel később ez az arány 49%-ra csökkent (12. sz. táblázat). A versenyszférán belül (a közigazgatási és költségvetési szervek figyelmen kívül hagyásával) több mint két-harmadoszá vált a magángazdaság súlya, s ezzel a redisztribúció és a piac aránya közel ugyanazt a szintet érte el Magyarországon is, mint az európai jóléti társadalmakban – s a továbbiakban már csak igen lassú arányeltolódásokra kell számítani ezen a területen.



12. sz. táblázat

AZ ÁLLAMI/ÖNKORMÁNYZATI TULAJDONÚ CÉGEKNÉL  
ALKALMAZÁSBAN ÁLLÓK ARÁNYA A FOGLALKOZTATOTTAKON  
BELÜL 1988–1995\*

	1988	1992	1993	1994	1995
állami/önkormányzati alkalmazott	95,8	65,2	60,0	55,1	48,9

\* A hagyományos szervezetekben foglalkoztatottakkal együtt.

Másrészt a magánvállalkozások és tőkeallokáció elé állított ideológiai gátak megszűntével *tiszta* piaci viszonyok alakultak ki Magyarországon. A tiszta piaci viszonyok megszüntették a felemás második gazdaság előremutató szerepét: aki vállalkozni akart és tudott, az igazi, redisztribúciótól független vállalkozásba kezdhett. A versenytársak és a kapcsolódási pontok ettől kezdve a kiépülőfélben lévő magyar és a már kiépült nyugati piacgazdaság résztvevői között voltak. A résztvevőknek a dominánssá váló tiszta piaci viszonyokhoz, nem pedig a redisztribúció logikájához kellett alkalmazkodniuk. A redisztribúció és a piac nyolcvanas években tapasztalható „maszatos” viszonyát tehát egy élesebb elkülönülés jellemzi a rendszerváltást követő időszakban. Tiszta piaci viszonyok között nehezen engedhető meg jelentős második gazdaságbeli aktivitás. Az immár többségében magántulajdonosok ezt nem tűrik el alkalmazottaiktól, s a másik oldalról: egy prosperáló vállalkozás mellett már nincs is szükség az alkalmazotti lét biztonságot és stabilitást nyújtó pozíciójára. A korábbi második gazdaság résztvevői tehát a rendszerváltást követő időszakban sok tekintetben választást elé állítottak: vagy felvállalják a piaci részvételt a maga tiszta törvényeivel, vagy pedig visszahúzódnak a piacról.

Ugyanakkor a redisztributív tengely mentén kedvező pozícióban lévők is választhattak: vagy részt kívánnak venni a kedvező redisztribúció helyzet nyújtotta előnyöknél nagyobb hasznot és lehetőséget nyújtó piacon – amely váltáshoz korábban felhalmozott szimbolikus tőkéjük segítségét adott, vagy pedig „be kell érniük” az immár relatíve kevésbé előnyös, „redisztributív elit” helyzetével.

Az „L-modell”-t (Kolosi1987) tehát egy olyan, szintén a redisztribúció és a piac kettősségével leírható modell váltotta fel, ahol a két dimenzió kapcsolódási pontjai már sokkal gyengébbek. Sokkal inkább két párhuzamos dimenzió váltotta fel az „L-modell” egymáshoz kapcsolódó szárait, vagy – Szelényi

(1990) megfogalmazásában – a két piramis távolodni kezdett egymástól. A két dimenzió távolodásával a közös részben tartózkodóknak dönteniük kellett, hogy a kikristályosodottabb és polarizáltabb strukturális viszonyok között „melyik felület” vállalják fel inkább.

Nem jelenti ez azt, hogy a magyarok felhagytak volna régi, jól bevált életformájuk és alkalmazkodási stratégiájukkal, a második-harmadik gazdasági tevékenységgel. Miközben az elit szintjén a piac és a redisztribúció szétválása különösen erőteljesnek mutatkozott a rendszerváltást követő időszakban, a „kisemberek” – és még inkább a lecsúszó középrétegek – egyszerre alkalmazták korábbi második gazdaságbeli tapasztalataikat, és a tiszta piaci viszonyok által nyújtotta új lehetőségeket a saját családjuk „túlélése” érdekében. Gomba módra kezdtek szaporodni az egy-kétszemélyes vállalkozások, amelyek keretében a többség gyakorlatilag ugyanazt a tevékenységet végezte, amelyet korábban a második gazdaság keretei között. A különbség két tényezőben mutatkozik. Egyrészt – ellentétben a nyolcvanas évekbeli második gazdasággal – napjainkban nem lehet mindenből másodállású vállalkozó, aki ezt akarja: a kevésbé piacképes személyeknek egyszerűen nem jut hely és munka a piacon, tehát kihullanak belőle. Ez azt is jelenti, hogy a „piacképes- nem piacképes” dimenziók mentén szétvált a piactársadalom dominánsává válásával a társadalom. Mindazoknak, akik nem rendelkeztek piacképes képességekkel és jártasságokkal, duplán csökkent a társadalmi pozíciójuk: egyrészt önmagában a „kevésbé piacképes” állapota gyengített a munkaerőpiaci pozíciójukat, nagyobb valószínűséggel váltak munkanélkülivé abban az új helyzetben, amikor a munka nem alkotmányos joga mindenkinek. Másrészt a piaci viszonyok kikristályosodásával elvesztették korábbi második gazdaságbeli jövedelmüket – ami éppen egy gazdasági váltás időszakában következett be, amikor a társadalom többségének csökkent az életszínvonala.

A másodállású kisvállalkozások elsődleges célja nem elsősorban a piaci vállalkozás, hanem a rendkívüli magas állami elvonás szorításából való kibúvás volt – és napjainkban is az. Ez ugyanis az egyetlen legális lehetőség arra, hogy a költségeket – gyakran nemcsak a munkával, de az egyszerű létfenntartással járó költségeket is – legálisan kivonják az adózás kötelessége alól. Ezzel magyarázható az, hogy miközben a „főfoglalkozású” vállalkozók aránya a nyolcvanas évek óta folyamatosan emelkedve 1995-re elérte a tíz százalékot, közel ugyanennyi másodállású vállalkozás, illetve betéti társaság is életre kelt a kilencvenes évek elején. A magyarok új helyzethez való „okos” alkalmazkodásának erről a példájáról az embernek óhatatlanul Örkény egypercesére jut az eszébe: „Hozott szalonnával egérirtást vállal doktor Varsányiné”. Mindenesetre, a rendszerváltás utáni „mellékes” vállalkozás már nem ugyanaz a vállalkozás, mint volt a nyolcvanas évek Magyarorszá-

gán – mint ahogy a piac sem ugyanazt jelenti. Ez olyan túlélési lelemény eredménye, amely egy okos adórendszerrel, valamint a megerősödő gazdaságban kialakuló piaci bérekkel pillanatok alatt magától megszűnne.

Eltekintve a másodállásos „kvázi-vállalkozóktól”, a piaci és redisztribúció dimenzió élesebb elkülönülése, valamint a piac dominanciájának eredményeként jelentős átstrukturálódási folyamat zajlott le Magyarországon az egyének szintjén is, ami rövid időn belül jelentős intragenerációs mobilitást eredményezett. Erre a mobilitásra azonban elsősorban a foglalkozásváltás volt a jellemző – bár a főállású vállalkozóvá válás a foglalkozási kategória módosulását is eredményezte. Sokkal inkább a redisztribúció-piac dichotómiában történt jelentős mozgás. A társadalom egy része kiszorult a piacról, másik része azonban választhatott, és választani kényszerült.

A „nyertesek” problémája tehát a strukturális változás tükrében úgy is megfogalmazható, hogy ki az, akinek lehetősége volt a választásra (potenciális nyertesek), és ki az, aki ezek közül okosan választott (nyertesek). A válasz egyértelmű: *potenciális nyertesek voltak mindazok, akik a nyolcvanas években elegendő mennyiségű szimbolikus tőkét halmoztak fel, illetve „örököltek” szüleiktől ahhoz, hogy ezt ügyesen „befektessék” a piaccgazdaságban. Választhatnak mindazok, akik olyan mértékű – és fajtájú – kulturális tőkét halmoztak fel, amely piacképessé tette őket a fejlettebb és immár kinyílt nyugat-európai piacon is – beleértve az ide települő nyugati cégeket is. Ugyancsak potenciális nyertesek voltak azok, akik nem túl frekventált politikai pozícióban, de jelentős pozicionális tőkét halmoztak fel a korábbi redisztribúcióban. S végül, de nem utolsósorban mindazok, akik – a kárpótlási folyamat révén, vagy egyéb módon – jelentősebb befektethető anyagi tőkét örököltek szüleiktől – illetve halmoztak fel a nyolcvanas évek liberálisabb időszakában.*

A potenciális nyertesek egy része – az idősebb vállalati menedzserek, a jelentős rendies jelleget magán viselő, konzervatív kulturális elit nagy része, valamint azok, akik annyira kedvező pozícióban voltak a redisztributív tengely mentén, hogy ezt nem kívánták feladni, a kényszerű választás időszakában a redisztribúció mellett voksoltak. Ennek köszönhető az, hogy a redisztributív elit döntően nem változott – illetve a változások a pánikszerűen nyugdíjba vonuló idősebb redisztributív elit helyébe lépő „osztályvezető-helyettesek” által produkált gyors és tömeges generációváltást jelentették a redisztributív elit körében. Ezzel egyidőben, a volt redisztributív tengely „potenciális nyerteseinek” másik fele – a fiatalabb menedzserek, a piacképes és változni is hajlandó kulturális elit, valamint a kulturális és anyagi tőkével is rendelkező, nem túlságosan frekventált politikai/hatalmi elit – a piacot választotta. *A piaci folyamatok kikristályosodása folytán, tehát kettéhasadt az „L-modell” redisztributív szára a piacot választókra és a piacot nem választókra.*

Ugyancsak kettéhasadni látszik az „L-modell” piaci szára is. *A tiszta piaci viszonyok dominánssá válásával mindazok, akik a nyolcvanas évek második gazdaságában meg tudták alapozni a piaci betörésüket – illetve a tiszta piacon való bennmaradásukat –, szintén a piacot választották.* Nem a felemás, második gazdaságra jellemző „kvázipiacot”, hanem ennek tiszta, kikristályosult és a redisztribúciótól eltávolodó/elhatárolódó formáját. A többiek nagy része teljes egészében kiszorult a piacról, kisebb része pedig – a másodállásos egyéni vállalkozói forma segítségével – ugyan még ideig-óráig tartják magukat, de nyilvánvalóan előbb-utóbb dönteniük kell nekik is: vagy kiszorulnak a versenyből, vagy pedig maguk is átsorolnak a tiszta piacra.

Számításaink szerint a korábbiaknak megfelelő tág értelemben a háztartásfők 3 százaléka tartozik a piaci és 4 százaléka a redisztributív elithez (13. sz. táblázat). Feltételezésünk szerint ezek túlnyomó többsége a nyertesek közé tartozik még akkor is, ha a közvélemény-kutatások azt mutatják, hogy az elégedetlenek, pesszimisták aránya közöttük korántsem kisebb, mint a népesség többi részénél. Nyertesek és vesztesek egyaránt vannak a vállalkozói és alkalmazott-értelmiségi középrétegben. A vállalkozók elvileg egyértelműen a rendszerváltás nyertesei, valójában azonban a lángossütők és együzletes butikosok nehezen élik meg, hogy a korábbi anyagi császári pozícióból az átlagegyszintek közé kerültek, míg az alkalmazott értelmiségnek csak kisebb, és főleg fiatalabb része volt képes alkalmazkodni a megváltozott viszonyokhoz.

13. sz. táblázat

A STRUKTURÁLIS CSOPORTOK SZÁMÍTOTT ARÁNYA A HÁZTARTÁS PANEL VIZSGÁLAT ALAPJÁN 1995-BEN

	a háztartásfők százalékában
piaci elit	3
redisztributív elit	4
alsó kontroller	6
rutin szellemi	7
alsó vezető és szakmunkás	15
szakképzetlen munkás	13
kisvállalkozó és egyéni gazda	4
munkanélküli és eltartott	8
nyugdíjas és egyéb inaktív	40*
összesen	100

\* Az egyszemélyes háztartások döntő többsége ide tartozik, tehát a népességen belül a nyugdíjasok aránya alacsonyabb, mint a háztartásfők között.

Vesztesek pedig mindazok, akiknek lehetőségük sem volt a választásra, a mozdulásra – illetve akik rosszul választottak, vagy nem mertek választani. *A vesztesek egyik markáns csoportja, akik részben vagy teljesen kiszorultak a munkaerőpiacról.* Adataink szerint a háztartások durván fele nyugdíjas háztartás, vagy olyan háztartás, ahol a háztartásfő munkanélküli. A nyugdíjas háztartások – túl az egészen abszurd nyugdíjrendszer okozta megélhetési problémákon – többségükben már nem tudtak alkalmazkodni a megváltozott feltételekhez, a munkaerőpiac átalakulása pedig a fiatalabb nyugdíjasokat is kiszorította a kiegészítő jövedelemszerzés lehetőségeiből. Ugyanakkor tartósan munkanélküli a háztartásfők 6–8 százaléka, illetve további 2–4% lehet az elmúlt 6–7 évben idő előtt kényszernyugdíjazottak aránya.

A vesztesek másik csoportja mindazok, *akik alól nemcsak a szocialista gazdaság kvázibiztonsága, hanem a második gazdaság biztosította kiegészítő anyagi biztonság is kiszaladt,* akik az „L-modell” két szára között lavírozók-ból valódi bérmunkássá váltak. Már a szocialista időszakban is markánsan kirajzolódott a többoldalúan depriváltak köre, akik mind a redisztributív, mind a piaci viszonyok által kizsákmányoltak voltak. Ezek egy része időköz-

ben kiszorult a munkaerőpiacról, a szakképzetlen munkásoknak a túlnyomó többsége, de még a szakmunkások és a rutin szellemiek kisebb része is egyértelműen ebbe a tőke és az állam által egyaránt kizsákmányolt pozícióba kerültek, akiknél a második gazdaság már nem és a tőkés gazdaság racionalitása által majdnem létrejövő magasabb életszínvonal még nem képes kompenzálni az alávetettséget.

Végül a vesztesek harmadik csoportja feltehetőleg elsősorban az alsó kontrollerek (kisebb részben a rutin szellemiek, alsó vezetők, elit szakmunkások) köréből kerül ki. Ők azok, akik az „L-modell” redisztributív szárához kötődtek, s ezt a pozíciót nem akarták, nem merték feladni. Így a többi csoportnál is fájdalmasabban élik meg a kegyosztó-elosztó állami funkciók leépülését, e szféra csendes lerohadását. Ugyanakkor *inkább vállalják az e csendes lerohadás közben zajló utóvédharcot, mintsem a változtatás kockázatát.*

*Kolosi Tamás–Sági Matild*

## IRODALOM

- Andorka R. 1982. A társadalmi mobilitás változásai Magyarországon. Budapest, Gondolat
- Andorka R. 1992. Társadalmi változások Magyarországon az utolsó években, Magyarország politikai évkönyve
- Andorka R.–Spéder Zs. 1996. Szegénység. In: Sik E.–Tóth I. Gy. szerk.: Társadalmi páternoszter. Budapesti Közgazdasági Egyetem és TÁRKI, Budapest. 33–48. old.
- Böröcz, J.–Róna-Tas, Á. 1994. Formation of the new economic elit. In: Szelényi, I.–Wnuk-Lipinski, E.–Treiman, D. (eds.) Circulation of Elites? (to be published)
- Bourdieu, P. 1977. Cultural Reproduction and Social Reproduction. In: Karabel, J.–Halsey, A. M. (eds.) Power and Ideology in Education. Oxford, Oxford University Press
- Bourdieu, P.–Coleman, J. S. (eds.) 1991: Social Theory for a Changing Society. Westview Press, Boulder, San Francisco, Oxford

- Bunce, V.–Csanádi, M. 1993. Uncertainty in the Transition: Post-Communism in Hungary. *East European Politics and Societies*. Vol 7. No. 2. 240–275.
- Erikson, R.–Goldthorpe, J.–Portocarero, L. 1979. Intergenerational class mobility in three Western European Societies. *British Journal of Sociology* 30. Vol. 4.
- Erikson, R.–Goldthorpe, J. H. 1992. *The Konstant Flux*. Clarendon, Oxford.
- Ferge, Zs. 1992a. Social policy regimes and social structure. Un: Ferge, Zs.–Miller, S. M. (eds.): *Social policy in a changing Europe*. Campus/Westview.
- Ferge, Zs. 1992b. Social Change in Eastern Europe. *Social Citizenship in the New Democracies*. Manuscript.
- Fodor, É.–Szelényi, I. 1994. Left turn in Post-communist Politics – the case of Hungarian elections 1990–1994. UCLA, Kézirat.
- Furubotn, E.–g. Pejovich, S. (eds.): *The Economic of Property Rights*. Cambridge, Mass.: Ballinger.
- Gábor R. I. 1992. A második gazdaság ma – az átalakulás kérdőjelei. *Közgazdasági Szemle* 9. sz. 946–954. old.
- Ganzeboom, H. B. G.–Graaf, P.–Róbert, P. 1990. Cultural Reproduction Theory on Socialist Ground: Intergenerational Transmission of Inequalities in Hungary. In: Kalleberg, A. L. (ed.) *Research in Social Stratification and Mobility Volume 9*. Greenwich. JAI Press Inc.
- Hankiss, E. 1990. *East European Alternatives*. Oxford: Clarendon Press
- Hanley, E. 1995. Markets and the Maintenance of Inequalities in Eastern Europe. Manuscript.
- Hanley, E. 1996. Self-Employment in Post-Communist Eastern Europe: A refuge from Poverty or the emergence of a New Petty Bourgeoisie? Manuscript.
- Kemény I. 1993. Az átalakulás társadalmi költségei. *Szociológiai Szemle*, 1993/1. 5–14. old.
- Kolosi, T. 1984. Status and stratification. In: Andorka, R.–Kolosi, T. (eds.): *Stratification and Inequality, Hungarian Sociological Studies I*. Budapest. Hungarian Sociological Association.
- Kolosi T. 1987. *Tagolt társadalom*. Budapest, Gondolat

- Kolosi, T. 1988. Stratification and Social Structure in Hungary. In: Scott, W. R. and J. Blake (eds.) Annual Review of Sociology. Vol. 14. Palo Alto Calif.: Annual Review Inc.
- Kolosi, T. 1989. Stratification and social structure in Hungary. In: Andorka, R.–Hadas, M. (eds.) Social structure, stratification and mobility in Central and Eastern Europe. Budapest, 120–147. old.
- Kolosi, T. 1990. The Determination of Life Style. Comparison of Czechoslovakian, Hungarian and Dutch Data. Paper presented at the XII. World Congress of Sociology, RC 28 Social Stratification, July 9–13, Madrid
- Kolosi T. 1991. A „reális” szocializmus összeomlása. Valóság, 9. sz.
- Kolosi T.–Bedekovics I.–Szívós P. 1995. Munkaerőpiac és jövedelmek. In: Társadalmi páternoszter
- Kolosi T.–Róna-Tas Á. 1992. Az utolsókból lesznek az elsők? A rendszerváltás társadalmi hatásai Magyarországon. Szociológiai Szemle, 2. 3–26. old.
- Kolosi T.–Róbert P. 1992. a rendszerváltás társadalmi hatásai. In: Társadalmi riport 1992. Budapest, TÁRKI. 37–74. old.
- Kolosi T. et al. 1996. Munkaerőpiac és jövedelmek. In: Sik E. és Tóth I. Gy. szerk.: Társadalmi páternoszter 1992–1995. BKE-TÁRKI-KSH, Budapest, 7–23. old.
- Konrád, Gy.–Szelényi, I. 1979. The Intellectuals on the Road to Class Power. New York: Harcourt, Brace, Jovanovich
- Kornai, J. 1980. Economics of Shortage. Amsterdam. North-Holland.
- Kornai, J. 1990. Socialist Transformation and Privatization: Shifting from a Socialist System. East European Politics and Societies, Vol. 4. No. 2 255–304.
- Lenski, G. 1966. Power and Privilege. New York.
- Lippe, T.–Fodor, É. 1995. Changes in Gender Inequality in Eastern Europe. Forthcoming.
- Manchin, R.–Szelényi, I. 1987. Social policy under state socialism. In: Esping-Anderson, G.–Rainwater, L.–Rein, M. (eds.) Stagnation and renewal in social policy. harpe, White Plains, New York
- Mateju, P. 1993. Determinant of Economic Success in the First Stage of the Post-Communist Transformation. The Czech Republic 1988–1992. Prague, Academy of Sciences of the Czech Republic, Institute of Sociology, Working Papers.



- Nee, V. 1989. A theory of market transition: from redistribution to markets in state socialism. *ASR*, Vol. 54. No. 4. (October), p. 663–681.
- Nee, V. 1991. Social Inequalities in reforming State Socialism. Between Redistribution and Markets in China. *ASR*, Vol. 56. No. 3. (June), p. 267–282.
- Nee, V. 1992. Organisational Dynamics of Market Transition: Hybrid forms, Property Rights and Mixed Economy in China. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 32. No. 1. (March), p. 1–27.
- Nee, V. 1995. The emergence of Market Society – Changing Mechanisms of Stratification in China. *American Journal of Sociology*, (forthcoming)
- Nee, V.–P. Lian 1994. Sleeping with the enemy: A dynamic model of declining political commitment in state socialism. *Theory and Society* 23: 253–196.
- Offe, Claus 1993. The Politics of Social Policy in East European Transitions, *Social Research*, Vol. 60. No. 4.: 649–684.
- Róbert, P. 1993. Cultural and Material Resources in Status Attainment Process, In: Graaf, Evans, Ganzeboom (eds.): *Life Style and social stratification in comparative perspective*. (Megjelenés alatt)
- Róbert P.–Sági M. 1994a. A középosztály megerősödésének szubjektív aspektusai. TÁRKI, Budapest.
- Róbert, P.–Sági, M. 1994b. Social background of middle class formation in Hungary. Paper prepared for the Session „Process of Stratification in Eastern Europe” at the XIII. World Congress of Sociology, Bielefeld, Germany, July 18–23.
- Róbert P.–Sági M.–Utasi Á.–Kovács I. 1995. A középosztályok nyomában. MTA Politikatudományi Intézet, Budapest.
- Róbert, P.–Sági M. 1995. The social basis of newly developed market economies: entrepreneurship in East-European societies. Manuscript.
- Róbert, P.–Sági M. 1996. Social determination of living conditions in post-socialist societies, TÁRKI, Budapest. Manuscript.
- Roberts, K. –Cook, F. G.–Clark, S. C.–Semeonoff, E. 1977. *The fragmentary class structure*. London, Heinemann.
- Róna-Tas, Á. 1990. *The second economy in Hungary: The social origins of the end of state socialism*. The University of Michigan. Doktor értekezés.
- Róna-Tas, Á. 1994. *The First Shall The Last? Entrepreneurship and Communist Cadres in the Transition from Socialism*. *American Journal of Sociology*, Vol. 100: 40–69.

- Róna-Tas, Á. 1995. Theorizing the small transformation. Structural and dynamic paradigms. Manuscript
- Rose, R.–C. Haerpfer 1992. New democracies between state and market. Glasgow, Centre for the Study of Public Policy, University of Strathclyde
- Sági, M. 1995. Losers and Winners: Social determinants of mobility strategies during the post-communist transition in East Europe. Manuscript.
- Sági M. 1994. Managerek. Az új gazdasági elit rekrutációja. In: Andorka–Kolosi–Vukovich szerk.: Társadalmi riport 1994. TÁRKI, Budapest. 334–350.
- Sik, E. 1994. From the Multicoloured to the Black and White Economy: The Hungarian Second Economy and the Transformation, *International Journal of Urban and Regional Research*, 18 (1): 46–70.
- Stark, D. 1992. Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe. *East European Politics and Societies*, Vol. 6. No. 1. 17–54.
- Stark, D. 1995. Recombinant Property in East European Capitalism. Manuscript.
- Szalai, E. 1990. Az új elit. In: Szalai, Erzsébet: *Gazdaság és társadalom*. Budapest, Aula, 169–176. old.
- Szelényi, I.–Kostello, E. 1995. The market Transition Debate: Issues for Future Research. Paper presented at the conference Market Transition Debate: Between Capitalism and Socialism. Center for Social Theory and Comparative History, Los Angeles, May 22, 1995
- Szelényi, I. 1983. *Urban Inequalities Under State Socialism*. London. Oxford University Press
- Szelényi, I. 1987. The prospects and limits of the East European new class project: an auto-critical reflection on the intellectuals on the road to class power. *Poli. Soc.* 15: 103–144.
- Szelényi, I. 1988. *Socialist Entrepreneurs. Embourgeoisment in Rural Hungary*, Madison. The University of Wisconsin Press
- Szelényi, I. 1990. Alternative Futures for Eastern Europe – the case of Hungary. *East European Politics and societies*, No. 2: 231–254.
- Szelényi, I.–Szelényi, B. 1994. Why socialism failed: Toward a theory system breakdown. Causes of desintegration of European State Socialism. *Theory and Society*, Vol. 23: 211–231.
- Szelényi, I.–R. Manchin. 1989. *Interrupted Embourgeoisment: Social Background and Life History of Family Agricultural Entrepreneurs in*

- Socialist Hungary. In: A. L. Kalleberg (eds.) *Research in Social Stratification and Mobility*. Vol. 8.: 253–278. Greenwich. JAI Press Inc.
- Széman Zs. 1990. Éheznek az idősek? Az idősek elszegényedése 1987–89. *Esély*, 1990/6.
- Széman Zs. 1996. Az időskorú népesség helyzetének változása. Tanulmány az Európai Unió PHARE programja keretében szervezett „Szociálpolitikai törekvések Magyarországon 1994–1996” c. konferenciára. Budapest, ELTE, 1996. május 17–18.
- Staniszkis, Jadwiga. 1991. *The Dynamics of the Breakthrough in Eastern Europe*, Berkeley: University of California Press
- Tóth I. J. 1995. A felső tízezer jövedelmi szerkezete és adómegoszlása 1994-ben. TÁRKI, Budapest
- Treiman, D. J. 1970. *Industrialisation and Social Stratification*. In: Laumann szerk.: *Social stratification: Research and Theory for the 1970s*. Indianapolis, Bobbs Merrill
- Wright, E. O. 1985. *Classes*. London. New Left Books.
- Wright, E. O.–Martin, B. 1987. The transformation of the American Class Structure. *AJS* (July) 1:29
- Walder, A. G. 1992a. *Markets and Political Change in Rural China: A property Rights Analysis*. Manuscript.
- Walder, A. G. 1992b. Property rights and stratification in socialist redistributive economies. *ASR*, Vol 57 (August): pp. 524–539.
- Walder, A. G. 1994. *Local Governments as Industrial Corporation: An Organizational Analysis of China’s Transitional Economy*. Manuscript.