

OTDK-dolgozat

2023

PARTIUMI KERESZTÉNY EGYETEM
GAZDASÁG- ÉS TÁRSADALOMTUDOMÁNYI KAR



GAZDASÁGI ELIT ROMÁNIÁBAN

ECONOMIC ELITE IN ROMANIA

Farkas Csilla-Brigitta

Konzulens: Dr. Gál Katalin

Kézirat lezárásának dátuma: 2021.04.18.

TARTALOMJEGYZÉK

TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE	4
ÁBRÁK JEGYZÉKE.....	4
1. BEVEZETÉS	1
2. A GAZDASÁGI ELIT VIZSGÁLATÁNAK ELMÉLETI ALAPJAI.....	3
2.1. A rendszerváltás és az elitek kapcsolata Közép-Kelet Európában	3
2.2. A rendszerváltás és az elitek kapcsolata Magyarországon	4
2.3. A rendszerváltás és az elitek kapcsolata Romániában	8
2.3.1. A poszt szocializmus és az elitek kapcsolata Romániában	9
2.3.2. A romániai gazdasági gondolkodás a poszt kommunizmusban	12
2.3.3. A privatizáció próbája Romániában	14
2.3.4. A kapitalizmus térhódítása Romániában	15
2.3.5. Kisebbségi gazdasági elit Romániában.....	17
2.3.6. Az aktuális romániai gazdasági elit lehetséges osztályozása.....	19
3. A GAZDASÁGI ELITKUTATÁS MÓDSZERTANI KERETE ÉS HIPOTÉZISEI	21
4. A GAZDASÁGI ELIT VIZSGÁLATA	24
4.1. Egy romániai gazdasági elit kutatás bemutatása	24
4.2. A gazdasági elit kutatás eredményeinek elemzése és értelmezése.....	26
4.2.1. Az eredmények bemutatása leíró statisztika alkalmazásával.....	27
4.2.2. Az eredmények bemutatása néhány összefüggés vizsgálatában.....	44
4.3. Kitekintés a 2020-as kiadvány listavezetőire	51
5. ÖSSZEFOGLALÁS	53
FELHASZNÁLT IRODALOM ÉS FORRÁSOK JEGYZÉKE	56

TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

1. táblázat: Nemzetiség szerinti megoszlás (%)	27
2. táblázat: TOP 10 megye	30
3. táblázat: Leíró statisztika (vagyon és nem)	44
4. táblázat: ANOVA (vagyon és nem)	45
5. táblázat: Leíró statisztika (életkor és karrierút)	45
6. táblázat: ANOVA (életkor és karrierút)	46
7. táblázat: Leíró statisztika (vagyon és korosztály)	46
8. táblázat: ANOVA (vagyon és korosztály)	47
9. táblázat: Keresztábra (az egyén neme és a fővállalkozás profilja)	47
10. táblázat: Kézi négyzet (az egyén neme és a fővállalkozás profilja)	48
11. táblázat: Korreláció (az életkor és a 2019-es vagyon)	49
12. táblázat: Keresztábra (korosztály és vagyon)	49
13. táblázat: Korreláció (a 2019-es kiadványban szereplő vagyon és a 2018-as év pénzforgalma)	50
14. táblázat: A 2019-es és a 2020-as kiadás első 10 gazdagja	51

ÁBRÁK JEGYZÉKE

1. ábra: Nemek szerinti megoszlás (%)	28
2. ábra: Életkor szerinti megoszlás (%)	29
3. ábra: Megyék szerinti megoszlás (gyakoriság alapján)	30
4. ábra: A 2018-as kiadványban szereplő vagyon (%)	31
5. ábra: A 2019-es kiadványban szereplő vagyon (%)	32
6. ábra: A 2018-as és a 2019-es kiadványban szereplő vagyon (%)	33
7. ábra: Induló vállalkozás profilja (%)	34
8. ábra: Vállalkozás indításának időpontja (%)	35
9. ábra: Fővállalkozás profilja (%)	36
10. ábra: A fővállalkozások alkategóriái	37
11. ábra: 2018-as pénzforgalom (%)	37
12. ábra: 2018-as nettó profit (%)	38
13. ábra: Egyéb vállalkozás profilja (%) - a	39
14. ábra: Egyéb vállalkozás profilja (%) - b	40
15. ábra: Mely piacon van jelen (%)	41
16. ábra: Külföldi piac (gyakoriság alapján)	42
17. ábra: Partnerek (%)	43

1. BEVEZETÉS

A Capital című folyóirat *A 300 leggazdagabb romániai* c. melléklete érdekesnél érdekesebb sikertörténeteket tár elénk, melyeket nem csak különálló elbeszélésekként értelmezhetünk, hanem nagyon sok mindent elárulnak az aktuális gazdasági elitről. Ez a felismerés indította el a kutatás folyamatát. Ugyanakkor azt is meg kell említeni, hogy a sikertörténetek mindenki számára érdekesek, olykor próbáljuk megtalálni bennük a siker titkát, annak reményében, hogy ha megtanulunk a sorok között olvasni, mi is hasonlóan sikeres vállalkozókká válhatunk, az igazán nagy álmodozók még az elittagság gondolatával is eljátszanak. Nem tagadom, én is megpróbáltam egyfajta biztos receptet felfedezni, melyet a későbbiekben kamatoztathatok.

Elöljáróban annyit meg lehet állapítani, hogy a hétköznapi ember boldogulása kitartó munkát feltételez, egy jó ötlet önmagában nem elég, ha mögötte nincs ott a kellő erőfeszítés. Ugyanakkor sokan úgy tartják a kapcsolatok többet érnek, mint egy eredeti ötlet, akár különösebb megerőltetés nélkül is be lehet jutni a gazdasági elit csoportjába. Ennek a gondolatnak a forrása minden bizonnyal a rendszerváltás utáni átmenet eseményeire vezethető vissza, amikor megtörtént a tervgazdaságról a piacgazdaságra való áttérés. Az átváltás időszakában a politikai kapcsolatok értékes erőforrásokként jelentek meg a gazdaság színterén. Sok esetben a politikai életben betöltött pozíció hatalmas előnyt jelentett a civil szféra magánvállalkozóival szemben. Az „elit” szó és a „hatalom birtokosa” kifejezés ebben a kontextusban átfedést mutatott.

Az említett folyamatok, jelenségek megismerése az elméleti megalapozás szerves részét képezik. A szocializmus, a rendszerváltás, az ezt követő válság (gazdasági, politikai és társadalmi téren), a kapitalizmus, a privatizáció, a gazdasági gondolkodás – mind olyan témák, amelyeknek megismerése előfeltételként jelentkezik a mindenkori gazdasági elit kialakulásának megértése tekintetében.

Mivel ezek az események, fontos változások nem csak Romániában történtek meg, érdemes kitekintést tenni, megvizsgálva a magyarországi történéseket, valamint figyelembe venni más kelet-európai országok egykori helyzetét. Mindemellett a kutatott téma természetéből adódóan az elitkutatásokkal foglalkozó tanulmányokat sem lehet kihagyni az elméleti megalapozás során. Számos teória született az elitekkel kapcsolatban, különös figyelmet érdemel a magyar szakirodalom, mely megannyi tudományos szféra által elismert elitkutató munkáját öleli fel. Közép-Kelet-Európában az elitkutatás központi kérdéssé nőtte ki magát a rendszerváltást követően.

Jelen kutatás és elemzés a 2019. decemberében kiadott Capital folyóirat *A 300 leggazdagabb romániai* c. mellékletére épül. Fontos leszögezni mit is tekintünk gazdasági elitnek ebben a tanulmányban. Definíciónk szerint ebben a kutatásban a gazdasági elit csoportjába tartoznak mindazok, akik vagyona eléri a 21-22 millió eurót és szerepelnek ebben a kiadványban. Ennek kiegészítéseképpen meg kell jegyezni, hogy a Capital kiadványa a gazdasági elit látható részét tárja elénk, ugyanis a listára önkéntes alapon lehetett felkerülni.

Az elemzés során a 2019-es kiadásban közölt adatok, történetek, információk alapján létrehoztunk egy adatbázist, amely gazdasági profilok meghatározását és jellemzését teszi lehetővé bizonyos változók mentén. Az adatbázis elkészítéséhez egy statisztikai programot hívtunk segítségül. A dolgozat a 2020-as évre való kitekintéssel zárul, amelynek segítségével összehasonlítás is történik a 2019-es trendekkel néhány fontosabb aspektus mentén.

Az adatbázis a következő főbb változókat veszi figyelembe: helyezés, vagyon (legtöbb esetben megjelenik a 2018-as kiadásban feltüntetett vagyon is, viszont az új listatagok esetén értelemszerűen ez hiányzik), nem, kor, nemzetiség, lakhely, tevékenységi kategória. A következő főbb kategóriák jelennek meg a Capital elemzett kiadásában: termelői, szolgáltatói, kereskedelmi, építkezési, kommunikációs és IT, turisztikai, mezőgazdasági, állattenyésztési, illetve sport tevékenységek.

Az elemzés számos kérdést megválaszol majd. Milyen arányban vannak jelen azok az elittagok, akik pályájukat feltehetően a kilencvenes évek elején kezdték? A gazdasági elit csoportján belül milyen arányban képviseltetik magukat a nők és a férfiak? Mely korosztályhoz tartoznak a legtöbben? Románia mely területei a legnépszerűbbek az elittagok körében? Melyek a kimagaslóan sok elittagot felölelő tevékenységi területek? Mennyire kapcsolódik össze a gazdasági és a politikai élet az elittagok esetén?

Az elemzés eredményeként gazdasági profilok rajzolódnak majd ki, melyeket az adott változók mentén lehet jellemezni. A profilok összehasonlítása révén további információkat nyerhetünk a gazdasági elitről. Voltaképpen a tanulmány végén egy képet kapunk a jelenlegi romániai gazdasági elitről.

2. A GAZDASÁGI ELIT VIZSGÁLATÁNAK ELMÉLETI ALAPJAI

A gazdasági elit vizsgálata 2021-ban is elképzelhetetlen Romániában, anélkül, hogy a rendszerváltásra reflektálnánk, hiszen 1989-ig, piacgazdaság hiányában, nem is beszélhetünk gazdasági elitről. Ma is kíváncsiak vagyunk arra, hogy a jelenlegi gazdasági elitnek milyen kapcsolódásai érhetőek tetten az előző rendszer politikai elitjével.

Az elméleti megalapozás tekintetében magyarországi és romániai szakirodalom feldolgozása is szükséges. A magyarországi elitkutatások tárháza sokkal gazdagabb a hazainál, így elengedhetetlen megismernünk néhány magyar kutató elméleteit, eredményeit. Természetesen a romániai kutatók munkáit sem lehet elhanyagolni, annál is inkább, mert jelen tanulmány is a romániai gazdaságban értelmezhető. Ebben a fejezetben reflektálni fogunk a rendszerváltás közép-kelet-európai, magyarországi és romániai aspektusaira is. Kezdetben ismerjünk meg néhány fontos összefüggést, mely egész Közép-Kelet-Európára igaz.

2.1. A rendszerváltás és az elitek kapcsolata Közép-Kelet Európában

Az elitek és a rendszerváltás kapcsolatát egyértelműen alátámasztja az a tény, hogy számos tudós szerint a demokráciára való átmenet elitvezérelt folyamat volt (Bozóki, 2003). Az alábbiakban – a teljesség igénye nélkül – összefoglalunk néhány fontosabb tudományos meglátást az elitek rendszerváltó magatartásával kapcsolatban.

Közép-Kelet-Európában évtizedekig diktatúra uralkodott, ehhez az időszakhoz köthető a két osztály és egy réteg modell. A modell szemléletében a társadalomban jelen volt a munkásosztály (mely az állami tulajdonon keresztül részesült a termelőeszközök tulajdonában), a termelészövetkezeti parasztság osztálya (mely a szövetkezeti tulajdonon keresztül részesült a termelőeszközök tulajdonában), valamint egy értelmiségi réteg (Bozóki, 2003). A társadalom ezen rétegeiről a későbbiekben még szó lesz.

Burton és Higley meglátása szerint az elitek kérdése kiemelt a politikai változások bekövetkeztével. Ugyancsak érdemes megjegyezni, hogy az elitek viszonylag ritkán állapodnak meg egymással (Burton és Higley, 1987b, idézi Bozóki, 2003), a folyamat a következőkkel jellemezhető: gyorsaság, tárgyalás, írott megállapodás, békülékeny magatartás, tapasztalt vezetők részvétele (Skocpol, 1979, idézi Bozóki, 2003). Arra, hogy az elitek tárgyalása milyen eredménnyel zárulhat a továbbiakban kitértünk. Elöljáróban annyit érdemes megemlíteni, hogy az elit egységessége, esetleg megosztottsága fontos kérdés ebben a tekintetben.

Huntington megközelítése azt tükrözi, hogy a demokratikus intézmények a politikai elitek megállapodásai és kompromisszumai mentén alakulnak meg, a tagok a folyamat során

saját érdekeik és vágyaik szerint hoznak döntést (Huntington, 1984, idézi Bozóki, 2003). Ezen a ponton felcsillan a politikai érdekek kérdése, mely nem csak a politikai elit csoportjában és intézményi keretek között nyer értelmet, hanem kapcsolódik a gazdasági, illetve kulturális szférához is.

Hankiss Elemér megfogalmazta, hogy a hatalmon lévő elit nem adja fel önkényesen pozícióját, kivéve akkor, ha jelen van valamilyen speciális körülmény, mely a kilépést ösztönzi. A kilépéssel azonban nem ér véget a folyamat, ugyanis a hatalom átkonvertálásának lehetősége adott. Mindennek fényében elmondható, hogy amikor a kommunista elit felismerte a hanyatlás esélyét, az elittagok érdeke a hatalom átkonvertálására, átmentésére irányult (Hankiss, 1990; 1991, idézi Bozóki, 2003).

Számos egyéb elmélet született, mely az elitek kérdéséhez fűződik, a teljesség igénye nélkül bemutatásra kerül majd néhány azzal a céllal, hogy összefüggő képet mutasson a rendszerváltás és az elitváltás kapcsolatáról. Jelen munka során tehát kisebb kitekintést kell tennünk a politikai életre is, a főbb kérdések között felmerül az, hogy milyen események idézték elő a változást, milyen folyamatok mentek végbe a rendszerváltást követően, illetve hogyan befolyásolta a politikai átalakulás a gazdasági és a társadalmi szférát. A továbbiakban Magyarországgal foglalkozunk a posztszocializmus, az elitváltás és a privatizáció tükrében.

2.2. A rendszerváltás és az elitek kapcsolata Magyarországon

A rendszerváltás az egypártrendszer megszűnését, a kollektív tulajdon és a redistribúció kardinális szerepének megváltozását jelenti (Lengyel, 2005), de nem lehet ennyiben összefoglalni ezt a rendkívül komplex és óriási jelentőségű folyamatot.

Rendszerváltásról csak akkor beszélhetünk, ha az nem csak politikai, hanem piaci átalakulást is jelent. Mind a rendszerváltás, mind az elitváltás kérdése az intézményi és a társadalmi feltételek változását mutatja be (Lengyel, 2005). A rendszerváltás, tehát nem csak egy politikai téren végbemenő átalakulás, jelen van a gazdasági aspektus is, arról nem is beszélve, hogy a társadalom szempontjából mekkora változásokat idéz elő.

Lengyel György megfogalmazása szerint az elit a társadalmi újrateremtési folyamatait személyes döntésekkel és véleményekkel érdemben befolyásolni tudó személyek csoportja, mely nem csak a politikai vezetőket foglalja magába. Az összefüggések tekintetében ki kell hangsúlyozni, hogy az elit egységessége intézményi stabilitást, míg az elit osztottsága intézményi instabilitást eredményezhet. A cél természetesen az intézményi stabilitás, amikor a felkelés és az államcsíny esélye minimális (Lengyel, 2005).

Ilonszki és Lengyel szerint a magyarországi politikai rendszer válsága a demokratikus intézmények elégtelen működésére és az elitek magatartásában bekövetkező zavarokra vezethető vissza (Ilonszki és Lengyel, 2009, idézi Kovách *et al*, 2011). A kormányzati szerkezetben tapasztalt bizonytalanságokra a hatalmat birtoklók szabálykerüléssel, változó tartalmú és összetételű koalíciókkal, erőteljes lobbizással, politikai radikalizmussal és egyéb módokon reagáltak. Összességében elmondható, hogy a demokratikus szabályok jórészének színlelése demokráciadeficitet jelent (Ilonszki és Lengyel, 2009; Higley és Pakulski, 2002, idézi Kovách *et al*, 2011).

A kilencvenes évek sok változást hoztak, Közép és Kelet-Európa országaiban új intézmények, ideológiák és elitek jelentek meg. Az állami tulajdon országoként változó mértékben csökkent, a párthegemónia megszűnt, jelentősen megnövekedett a vállalkozói kedv, hajlandóság (Kuczi *et al*, 1991; Lengyel, Róna, Tas, 1997, idézi Lengyel, 2005), teret hódítottak a piaci mechanizmusok és ezzel együtt a szolgáltatói szektor is. Magyarországon az ideológiailag egységes elit helyébe kezdetben egy megosztott, majd egy konszenzuálisan egységes elit lépett, a rekrutáció szempontjából továbbra is meghatározó volt a lojalitás és a kompetencia kérdése (kiemelkedett a gazdasági, a jogi tudás jelentősége) (Lengyel, 2005). A kilencvenes években tehát új korszak kezdődött politikai, gazdasági és társadalmi téren egyaránt.

Magyarország esetén is irányított módon zajlott a rendszerváltás folyamata, mivel fokozott átalakulás ment végbe, a váltás a piacgazdaság, a politikai demokrácia és az ideológiai pluralizmus felé irányult, valamint bizonyos mértékben csökkentette a konfliktusokat. Ugyanakkor rendkívül érdekes, hogy amennyiben elfogadjuk azt, hogy a reform a rendszer megjavítása céljából jön léte, a forradalom pedig a rendszer megváltoztatását célozza, akkor az egykori magyarországi helyzet közelít a forradalom körülményeihez (Lengyel, 2005). Ez a megállapítás érvényes Romániára is.

Az elit és a rendszerváltás kapcsolatába beletekintve evidensé válik az, hogy a szocializmus bukása, a rendszerváltás időszaka és a posztszocialista korszak megismerése égető fontosságú az elitkutatás kapcsán.

A rendszerváltást követően elválaszthatatlan a gazdasági és társadalmi kontextus együttes vizsgálata. Ennek megfelelően érdemes kitérőt tenni a polgárosodás, valamint a gazdasági átalakulás szoros kapcsolatának megismerése érdekében. A huszadik századi magyar társadalomtudományi szakirodalom szerint a polgárosodás a parasztság és a rurális társadalom vagy rurális jellegű település társadalmának viszonyait tükrözi. Az eredeti megfogalmazás a kilencvenes években annyiban bővült, hogy a vonatkozási tartomány

kiterjedt a nem mezőgazdasági vállalkozókra és a gazdasági elitre is. A század közepén a magyar társadalomban még dominánsnak számított a parasztság. A hosszú átalakulási folyamatának tudható be az, hogy eme jelenség volt a legnagyobb hatással egykoron több évtizedre is (Kovách, 1997).

A polgárosodás elemzését attól a központi kérdéstől érdemes indítani, mely arra vonatkozik, hogy a privatizáció és a piacgazdaság kibontakozásának időszakában létrejött-e, illetve egyáltalán létrejöhet-e a magyar társadalom szintjén egy vagy több olyan csoport, mely társadalmi állapotát tekintve, szerveződése és tőketulajdonai alapján, a polgársággal azonosítható (Kovách, 1997).

Benda Gyula úgy vélte a polgárosodás bizonyos aspektusai megjelenhetnek, mint például az individualizáció, a vállalkozók és vállalkozások nagy száma, de a polgárság nem jelenik meg a magyar társadalomban (Benda, 1991, idézi Kovách, 1997). A polgárosodást vitató diskurzusokban kiemeltté vált az elit kérdése is. Hankiss Elemér a régi politikai elit burzsoáziává válását tartotta valószínűnek (Hankiss 1989; 1997, idézi Kovách, 1997), Szalai Erzsébet a nagyvállalatok menedzsereit ítélte a legesélyesebbeknek a privatizációs folyamat megnyerésére. Később, kutatások révén beigazolódott, hogy az 1993-as gazdasági elit több, mint 80%-a menedzseri pozíciót töltött be már 1988-ban (Szalai 1990a; 1990b; 1994; 1995, idézi Kovách, 1997).

Szelényi Iván is a menedzserek dominanciája mellett állt, meglátásait elitvizsgálatokra alapozta. Szelényi menedzserizmusként határozta meg a kilencvenes évek magyar gazdaságát, ugyanis szerinte a vegyes tulajdonú vállalatok esetén a gazdasági vagyon feletti rendelkezés nem a tulajdonosok, hanem az elit menedzserek kezében összpontosul (Szelényi, Eyal és Townsley, 1996, idézi Kovách, 1997). A menedzserek rendelkeznek a kontrollhoz szükséges technikai és kulturális tőkével. A menedzserek közül a „pénzügyi menedzserek” (bankárok, beruházási alapok menedzserei, pénzügyi szervezetek tanácsadói) rendelkeznek igazán hegemon hatalommal (Szelényi, 1995, idézi Lengyel, 2005).

Idővel kiderült, hogy a posztkommunizmus menedzserei nem akartak végérvényesen a pozíciójukban maradni, ők csak jelentős vagyonra akartak szert tenni, majd ezt követően visszavonulni. Ennek fényében a menedzserizmus a társadalmi küzdelem egy színtere, avagy egy új vagyonos osztály kialakulásának kereteként értelmezhető (Eyal, Szelényi és Townsley, 1997, idézi Bozóki, 2003).

Szelényi és társai menedzserizmus mellett Szalai Erzsébet elmélete azt fogalmazta meg, hogy a késői kádári technokráciát kell megvizsgálni, ha az elitek társadalmi eredetét

kutatjuk, ugyanis ez a csoport képes a tőkéjét a leghatékonyabban átváltani, ily módon ő uralja a rendszerváltás utáni magyar elitet (Szalai, 2001, idézi Kovách *et al*, 2011).

Lengyel György merőben másként közelítette meg a gazdasági elit kérdését, ugyanis kutatótársával egyetemben arra az eredményre jutott, hogy a bankárok jelentik a gazdasági elit legmeghatározóbb csoportját, illetve a gazdasági elitcsoportok egymást szabályozzák (Lengyel és Bartha, 1997, idézi Kovách, 1997).

A politikai és a gazdasági elit kapcsolata rendkívül összetett, ám a politikai elitnek nincs akkora hatalma a gazdasági elit felett, mint azt megannyi írásban feltételezték, sokkal inkább az előzőleg vázolt Lengyel-Bartha nézőpont szimpatikus, mely szerint a gazdasági elit csoportjait egymást kontrollálják. Ez a kapcsolat további változásokat feltételez, mivel a magántulajdon térhódítása a piacgazdaság beköszöntével merőben átrendezte a magyar tulajdonlás viszonyait, így a politikai elit pozíciója kevésbé meghatározó a gazdaságban. Arra is megalapozottan lehet következtetni, hogy a politikai és gazdasági elit között fennálló kölcsönös függőség tovább lazul majd (Kovách, 1997).

Az ágazatok tekintetében a mezőgazdaság kiemelkedő, ugyanis a nemzetgazdaságok szintjén itt ment végbe leggyorsabban a privatizáció. Ez nem csak Magyarországon történt így, mivel az agrárprivatizáció egész Kelet-Európában megelőzte a többi gazdasági ágazat privatizációját (Kovách, 1997) – kivéve Romániában, ahol a rendszerváltást megelőzően nem volt tapasztalható semmilyen „lazított” államszocializmus forma, abban az értelemben, ahogy pl. Magyarországon lazultak a keretek.

A mezőgazdasági privatizáció egy kiváló próba volt, mely során az alkalmazandó privatizációs technikák, főként a vállalati átalakítások és a vagyonátmentés, valamint a lakosság tűrőképessége és attitűdjei is kirajzolódtak. Ebben az időben a közvélemény és az átlagember figyelme a földkérpótlásra összpontosult, holott nem csak ez az egy folyamat érdemelt volna figyelmet. A földkérpótlás kivitelezése mellett megalakultak azok a magáncégek, 1993-1996 között, melyeket a nagy privatizálás alatt feltöltöttek állami vagyonnal (Kovách, 1997). A politikai és a gazdasági élet összekapcsolódását mutatja a történelem ezen mozzanata is.

A mezőgazdasági privatizáció és kérpótlás folyamatának egészét tekintve nem volt kielégítő az eredmény, sőt, a kedvezőtlen politikai és gazdasági feltételek mentén rossz végrehajtási technikák alkalmazásával, a harmincas évek gazdasági válságához hasonló állapot állt elő a rurális gazdaságban és társadalomban (Harcza, Kovách és Szelényi, 1994; Csáki, 1994, idézi Kovách, 1997). A privatizáció próbája tehát nem hozta meg a várt jólétet a rurális társadalom számára.

A piacra termelő specializált családi üzemek, melyek a nyugati farmokhoz hasonlóak lettek volna, nem terjedtek el, mivel a mezőgazdaságban túlermelés volt, illetve az általános regresszió miatt megerősödött az önellátásra való termelés kényszere (Nemes és Heilig, 1996, idézi Kovách, 1997). Emellett a magyar cégek és multik már felosztották egymás között a piacot, így nem maradt sok esély a családi magánvállalatok számára a felvásárlási és az értékesítési piacon (Kovách, 1997).

A Magyarországon létező nagy, specializált farmokat kizárólag a szövetkezeti menedzsmentből érkezők irányították, mivel ők abban a kiváltságos helyzetben voltak, hogy nagyobb hitelhez és állami támogatáshoz juthattak. Emiatt az óriási előny miatt a nyolcvanas évek legnagyobb mezőgazdasági kistermelői is lemaradtak, holott ők meglehetősen nagy eséllyel indultak a polgárosodás megvalósításának a folyamatában (Kovách, 1997). A kistermelők kitartó munkája és hozzáértése nem vehette fel a lépést a kiváló kapcsolatokkal rendelkező diplomásokkal.

Andorka Rudolf megállapítása szerint tovább nőtt a rurális lakosság differenciálódása és leszakadása a városi lakosságtól (Andorka, 1966, idézi Kovách, 1997). Tovább nehezítette a vidékiek életét az, hogy a munkakategóriák közül a mezőgazdaságban volt a legalacsonyabb az egy főre jutó jövedelem (Kovách, 1997). A rurális munkanélküliség sokkal magasabbnak mutatkozott a városinál, a vidéki bejáró, szakképzetlen munkásokat az átlagosnál nagyobb mértékben érintette az ipari munkanélküliség (Köllő, 1997, idézi Kovách, 1997). A kilencvenes években szembetűnő a rurális szegénység új formája, ezt a jelenséget több kutató is a rurális „underclass” néven említi (Laki, 1997; Csizs és Kovách 1997; Ladányi és Szelényi, 1996, idézi Kovách, 1997). A fentebb vázolt helyzet alapján kijelenthető, a mezőgazdasági privatizáció példáján, hogy a vidéki társadalom meg sem közelítette a polgárosodás határát Magyarországon.

2.3. A rendszerváltás és az elitek kapcsolata Romániában

Ugyan, már egészen szépen kirajzolódott az, hogy van létjogosultsága a rendszerváltás kérdéskörének akkor, mikor a gazdasági elitet szeretnénk megismerni, mégis szükséges tovább boncolgatni a témát. A következőkben a Romániában végbement, rendszerváltást követő folyamatok, illetve a romániai kutatók munkái kapnak fő szerepet. Mindez hozzájárul majd ahhoz, hogy megfelelő rálátást nyerjünk a gazdasági elit kérdésére.

2.3.1. A posztoszocializmus és az elitek kapcsolata Romániában

A romániai elitek vizsgálatához első sorban a romániai átmeneti társadalmon belül az életpályák elemzése, a román elitek kialakulásának mozzanatai, illetve a kisebbségi elitek sajátosságainak feltárása szükséges (Papp Z., 2011). A kisebbségi elitek témájára nem képezi a dolgozat szerves részét, ám érdemes röviden kitérni rá, a későbbiekben ezt meg is tesszük.

Szakirodalom tekintetében a romániai elitkutatások közép-európai szinten nem olyan gazdagok, mint például a magyarországiak vagy a lengyelországiak, ahol meglehetősen bőséges anyaga van a témának (Papp Z., 2011). Romániában a létező akadémiai kutatások csupán a társadalom fölötti politikai kontrollt erősítették meg, így nem voltak jelen szisztematikus elitkutatások (Vajda, 2006; Posa, 2008 idézi Papp Z., 2011) – gyakorlatilag a romániai társadalomtudományok tematikái is erős kontroll alatt álltak a rendszerváltást megelőző időszakban, elitkutatásról egyáltalán nem beszélhetünk Romániában.

A közép-európai országokban az elitkutatás a rendszerváltás részeként tekinthető, vagy legalábbis rögtön reagált rá. Romániában a szociális és politikai újbóli intézményesülés feladata önmagában hatalmas kihívást jelentett, így az elitkutatás háttérbe szorult, illetve jelentős fáziskéséssel került csak a téma napirendre. Az intézményesülés mellett a felsőoktatási kapcsolatok nemzetköziesedése is meghatározó tényező, mindezek jelenléte pozitív elmozdulást eredményezett az elitkutatás terén (Papp Z., 2011).

Románia esetén kétlépcsős politikai átmenetről beszélhetünk. Az első szakasz, a reprodukció, 1990 után ment végbe, mikor az elitek az államszocializmus káderéből álltak össze. A káderek valamilyen módon képesek voltak a felhalmozott tudásukat, illetve kapcsolati tőkéjüket az új feltételek mellett is hasznosítani. A második szakasz, az elitcirkuláció, 1996 után már érvényesült, mikor az új politikai viszonyok és az új generációk is kedveztek az új elitek létrejöttének (Papp Z., 2011).

Az 1995-ös év elhozta Vladimir Pasti igen részletes munkáját, mely a kilencvenes éveket gazdagon ecseteli. Pasti meglátása szerint az elitek kialakulását a kommunizmus idején jelenlevő elitek újraalakulása jellemzi, kisebb mértékben elismeri az újfajta elit jelentkezését is (Pasti, 1995, idézi Papp Z., 2011). A hangsúly tehát a régi elitek újrászerveződésére esik.

Pasti írása szerint Romániában a második világháború után az adminisztráció hivatalnokrétege és a politika hivatalnokréteg kezében összpontosult a hatalom. A politikai hatalomréteg az adminisztrációra támaszkodott. A hatvanas évekig nem jelentkezett igazi konfliktus a két réteg között, de az ipari forradalom változást hozott ezen a téren is. Az ipari technokrácia jelentette az új hatalmi réteget, mely felborította az addigi egyensúlyt (Pasti, 1995, idézi Papp Z., 2011).

A konfliktus a nyolcvanas években alakult ki, középpontjában az erőforrások elosztása állt, a harc tehát a politikai elvárások és a technokrata érvek mentén zajlott. A nyolcvanas évek közepén a politikai bürokrácia került ki győztesként, ehhez fűződtek természetesen Ceaușescu érdekei. Ceaușescu nyilván meg akarta tartani hatalmi pozícióját, a technokraták reformjai, esetleg hatalma veszélyt jelentett számára. A technokrácia csendes ellenállással válaszolt, bizonyos értelemben ők készítették elő a 89-es forradalmat (Papp Z., 2011).

Az ipari forradalommal előbukkanó technokraták rétegében kiemelt fontosságú a kutatási-fejlesztési (K+F) tevékenységhez kapcsolódó műszaki értelmiségi réteg, a központi adminisztrációhoz és intézményekhez, valamint az ipari centrumokhoz kapcsolódó szakértelmiségi réteg, illetve a katonai-műszaki, belügyi elit rétege. A K+F, illetve a csúcstechnológia a nyolcvanas években berobbant a köztudatba, és megalkotta a versenyképesség elvét (Papp Z., 2011). Ma már tudjuk, hogy a versenyképesség egy jól működő nemzetgazdaság alapfeltétele.

Pasti szerint a kommunizmus bukása után a hatalom négy szintből tevődött össze:

1. a hatalom nélküli politikai csúcsvezetők szintje (az államelnök és környezete);
2. a hatalmat valójában menedzselő központi adminisztráció szintje;
3. az ipari technokraták rétege;
4. a hatalom nélküli lakosság.

Tézise szerint a valódi hatalmat végül a technokrácia szerzi meg, előbb a forradalom utáni újdonsült értelmiségi réteget győzi le, majd az újrászerveződött szakszervezeti vezetőket utasítja a háta mögé. A kulturális elit szerint mindaz, ami az államszocializmus idején történt a „rossz” megtestesítője, míg a műszaki technokrácia hatalmát éppen a letűnt hatalmi struktúra alapozta meg. A technokrácia 1991-es győzelmét a jól szervezettség és jó kapcsolatrendszer határozta meg (Pasti, 1995, idézi Papp Z., 2011).

Érdemes megjegyezni, hogy a kilencvenes években kialakult egy fiatal és kitanult adminisztratív-technokrata réteg, melynek tagjai már fogékonyabbak, illetve nyíltabbak voltak az EU-s elvárások felé. Ők már felismerték annak a szükségességét, hogy a hazai életben is figyelembe kell venni ezeket az elvárásokat (Young, 2010, idézi Papp Z., 2011).

1989 után a technokraták rétege sem mutatkozott abszolút egységesnek, mivel eltérő célkitűzések mentén konfliktusok alakultak ki. A műszaki technokrácia nagyfokú szabadságot élvezett, rendelkezhetett az ipari létesítmények tárgyi erőforrásaival. Az infláció idején nem mindenki mondhatta ily szerencsésnek magát, a vállalatok tőkehiánya miatt megnövekedett a banki kölcsönök iránti kereslet, s így alakult ki a pénzügyi technokraták rétege. Ezzel egy időben a kereskedői/magánvállalkozói réteg utat tört magának, majd egyre nagyobb

befolyásra tett szert. Ez a mozzanat kiemelt jelentőséggel bírt a külföldi tőkebeáramlás tekintetében, és a vegyes vállalatok megjelenését vonta maga után (Papp Z., 2011).

Ami a technokraták rétegén belüli harcokat illeti, a műszaki technokrácia vitte el a prímet, annak ellenére, hogy a kilencvenes évek elején még a pénzügyi technokrácia volt jobb pozícióban. A kilencvenes évek közepére a műszaki-ipari technokrácia átvette a vezetést, ez a fordulat az állami vagyoni alapok létrejöttének volt köszönhető. A győzelem kulcsa az volt, hogy az állami vagyonkezelők az ipari vállalatok tulajdonosai voltak, ők határoztak a privatizáció, illetve a gazdasági elit átszerveződésének kérdéséről (Pasti, 1995, idézi Papp Z., 2011).

Andrei Cornea a közszféra és a magánszféra határának vizsgálata tükrében bemutatta azt a csoportot, mely az elválasztó vonalat testesítette meg, ez nem más, mint a direktokrácia rétege. A direktokrácia a gazdaság irányításában tapasztalt technokraták rétege, ők azok, akik a szocialista örökséget tovább őrzik. A direktokrácia mind az állami szerkezetet, mind a privatizációt védő szárnyai alá vonta, hiszen így vált lehetségessé az érdekeltségi köréhez tartozó magánszféra támogatása (Cornea, 1994, idézi Papp Z., 2011).

A kilencvenes évek első felére vonatkozó munkák közül Silviu Brucan írása rendkívül meghatározó jelen dolgozatban. Brucan (1997) megfogalmazta a posztkommunista időszakra jellemző vállalkozóvá válás hat jellemző útját, ez a tipológia szerves részét képezi majd a dolgozat adatbázisának, illetve elemzésének.

Brucan a következő utakat határozta meg: a direktokrácia folyosó; a PÉVÉBÉ folyosó (az egykori Politikai Végrehajtó Bizottságot jelenti); az export-import folyosó; a diaszpóra folyosó; a self-made man folyosó; a bankok folyosója. A felállított kategóriák leképezik a gazdasági és politikai összefonódást. Mindegyik folyosó egy-egy lehetséges út, mely a gazdasági elitbe vezet (Brucan, 1997, idézi Papp Z., 2011).

Young elemzése során megvizsgálta Romániában a 2007-es év leggazdagabb embereinek különböző jellemzőit. Az elemzésben 100 személy adatait tanulmányozta. Az elemzés során megállapította, hogy az átlagéletkor 50 év volt, ami azt jelentette, hogy a mintában szereplő emberek 1989-ben csupán 32 évesek voltak. Az USA esetében ez az átlagéletkor 66 év volt. Young eredményei tehát azt mutatják, hogy a 2007-es romániai gazdasági elit meglehetősen fiatalnak mondható, dinamizmus és nyitottság jellemzi. Az említett jellemzők a tevékenységi területekben is fellelhetők, míg a direktokrácia, a régi technokrácia rétege az ipart, az energetikát és a turizmust célozta meg és ezeken a területeken tevékenykedett, addig megjelentek új, a kilencvenes években felfutott iparágak, mint például

a IT, a média, a telekommunikáció, az ingatlanbefektetések (Young, 2010, idézi Papp Z., 2011).

Young felosztása szerint a román gazdasági elit 47%-a az új iparágakban, 23%-a régi iparágakban, a maradék százalék pedig vegyesen, mindkét kategóriában tevékenykedett. Fontos kiemelni, hogy a régi ipari nagyvállalatok vezetői már nem szerepeltek a vizsgált személyek között, tehát nem kerültek fel a 100-as listára (Young, 2010, idézi Papp Z., 2011). Young kutatása és következtetései szerint a gazdasági elit többsége fiatal, nyitott, új iparágakban tevékenykedő személy. Ugyanakkor vannak még olyan gazdagok, akik nem az új iparágakban látják a lehetőséget, tehát a gazdasági elit heterogén összetételű. Érdekes lesz megfigyelni napjainkban mi jellemzi a gazdasági elit összetételét. Vajon megmaradt ez a tendencia?

2.3.2. A romániai gazdasági gondolkodás a posztkommunizmusban

A romániai kommunizmus alapja a sztálini modellen nyugszik, egy merev, irányító és ultracentralizált rendszerként jellemezhető, melyben tervgazdaság uralkodott. A kommunizmus egyfajta elnyomást jelent, mivel nem volt lehetőség több párt közül választani, nem volt szabad véleményt formálni. A rendszer mégis azt sugallta, hogy a politika a nép javát szolgálja, s így reformokra sem volt szükség (Cerna, 2012).

Romániában nem volt olyan közgazdász, aki az uralkodó hatalom ellen mert volna felszólalni írásaiban, s nemzetközi szinten jelen lett volna, ellentétben például a magyarországi Kornai Jánossal (Aligică, 2004, idézi Cerna, 2012). Nem volt szakemberek által megfogalmazott kritikája annak a rendszernek, mely, ha csak gazdasági szempontból emelünk ki néhány égbekiáltó problémát, az erőforrásokat elpazarolta, egyáltalán nem volt hatékony, s mely skatulyába zárta a román gazdaságot.

Egyetlen külföldön tartózkodó román szakember publikált olyan munkát, mely összefüggésbe hozható a szocializmus gazdaságával, ám ő is inkább általánosan közelítette meg a gazdaságban fellelhető problémákat (N. Georgescu-Roegen 1979-ben született munkája, melynek címe *Legea entropiei și procesul economic*¹). A gazdasági helyzetet reálisan feltáró írások hiánya negatívan hatott a gazdasági gondolkodásmódra (Cerna, 2012).

Az átmenet folyamatának vizsgálatában sikeresnek mondható elméletet nem egyszerű találni. Számos meglátás született, egyesek ellentmondásba ütköztek, mások megosztóak lettek. A neoklasszikus elmélet szerint az átmenet az egyik egyensúlyi állapotból a másikba gyorsan végbemegy, egyetlen szabályozási folyamat függvénye. Az elmélet nem alkalmas a

¹ Magyarul: Az entrópia törvénye és a gazdasági folyamat

tervgazdaságról a piacgazdaságra való áttérés bemutatására. Léteznek marxista elméletek is, melyek az átmenetet taglalják, ám ezeknél fordított az irány, s a kapitalizmusról a tervgazdaságra való váltás bemutatására lennének alkalmasak (Cerna, 2012).

A rendszerváltás utáni kezdeti időszakban a reformok nem jelentettek prioritást Romániában, a hatóságok sokáig hezitáltak, s így a piacgazdaságra való áttérés is váratott még magára. A reformok 1999 után lettek fontosak az ország életében, mivel ekkor vette fel az Európai Tanács Romániát az EU-hoz csatlakozni kívánó országok közé. Az Európai Tanács bár elismerte a fejlődést, az ország piacgazdaságra történő áttérésének sikerességét csak 2004-ben erősítette meg (Ghallagher, 2010, idézi Cerna, 2012).

A posztszocializmusban a román közgazdászok figyelme a következő témákra irányult: árak liberalizálása, privatizáció, deficitcsökkentés, egységes adókulcs, pénzügyi krízis, konvergencia kritériumok, korrupció stb. (Cerna, 2012).

Általánosan elmondható, hogy a kommunizmus ideje alatt kitanult közgazdászok nem rendelkeztek megfelelő mennyiségű és minőségű tudással ahhoz, hogy empirikus kutatásokat tudjanak felmutatni, melyek a valós gazdasági mechanizmusokat tükrözik. Kivételt képeznek azok, akik nyugaton folytatták tanulmányaikat, mivel ők sokkal nagyobb elméleti alappal rendelkeztek, gyakorlati és nyelvi tudást is szerettek, s így jobb rálátásuk volt a piacgazdaság folyamataira (Cerna, 2012). Ahhoz, hogy Romániában is elterjedjenek az új megközelítések, szükséges volt a különböző intézmények között létrejövő kapcsolatok kiépítésére nemzetközi szinten, a külföldön tanulás lehetőségére, különböző tanulmányok, könyvek lefordítására és publikálására, gazdasági újságok megjelenésére stb. (Cerna, 2012).

Érdekes analógiát mutat Románia és Bulgária helyzete, mivel a szocializmus bukása bekövetkeztekor mindkét országban sok hasonlóság volt jelen az Oszmán Birodalom győzelmének pillanatával (Nenovsky, 2010, idézi Cerna, 2012). A román történészek szerint a török uralom nagy gátat szabott az ország gazdasági, társadalmi és politikai fejlődésével szemben (Mugurescu, 2010, idézi Cerna, 2012).

A török uralom idején volt lehetőség utazásra, kereskedelemre, külföldi tanulmányok elvégzésére, ezzel szemben a kommunizmus idején a románok el voltak szigetelve a külvilágtól. A magyarokkal, a lengyelekkel és a csehekkel ellentétben, a román közgazdászok nem utazhattak nyugatra, így evidens, hogy nem is tanulhattak külföldön, emellett nemzetközi könyvek, folyóiratok hiányában elvesztették a kapcsolatot a valós gazdasági folyamatokkal, a tudomány fejlődése erősen belterjes volt. Voltak azonban kivételek, protekcióval rendelkezők, akik előtt mégis nyitva álltak a határok, ők a párt tagjai voltak. Nem csak személyes érdekekről volt szó, a titkosszolgálat szempontjából is gyümölcsözőnek bizonyult a kapcsolat.

A párttagok visszatértük után azonban nem kamatoztatták a megszerzett tudást (Cerna, 2012), vagy legalábbis nem a tudomány szolgálatába állították azt.

A rendszerváltás szerencsére változást hozott a romániai közgazdászok életébe, lassan, de biztosan előttük is kinyílt a világ. Ma már nagyon sok lehetőség tárulkozik a tanulni vágyó, nyitott és szorgalmas fiatalok elé.

2.3.3. A privatizáció próbája Romániában

A privatizáció óriási méreteket öltött nyugati szakemberek szerint is, akiknek volt már előzetes tapasztalatuk a témában. Pasti egy régebbi tanulmányában a privatizációt nagy elosztásnak nevezte. Románia esetén, mint közepes európai ország, ez azt jelentette, hogy elosztásra kerülnek az addig állami tulajdonban lévő épületek, utak, vállalatok, síkságok és hegyek, erdők és művelhető területek, kikötők, vasutak, repülőterek, egyéb természeti erőforrások stb. (Pasti, 2006b). Persze nem került elosztásra az állam egész tulajdona.

A társadalom rögtön felismerte a privatizáció fontosságát, 1990 első napjától kezdve elindult a javakért való verseny, hisz minden egyén úgy érezte, hogy joga van részesülni belőlük (Pasti, 2006b).

Romániában is a mezőgazdaság biztosította a privatizáció próbájának színterét, s a folyamat visszaszármaztatás útján valósult meg. 1990-ben a román kormány megduplázta a parasztság által művelt parcellák számát, arra számítva, hogy ez a lépés megoldást jelent majd a városokban jelentkező élelmiszerhiányra (Pasti, 2006b).

A reform, mely nagy társadalmi és gazdasági következményeket hozott, 1991-ben lett bevezetve, amikor a kollektívizmus idején elvett földeket visszaosztották a vidékieknek. A reform értelmében a parasztok visszakapták földjeiket, már az ő tulajdonukat képezték, de a megtermelt javak feletti kontroll továbbra is az állami adminisztráció és a román ipari vezetők kezében volt. Ennek megfelelően 2001-ben a gabona kitermelés csupán 42%-a került piacra, ugyanis nagy részét az ipar hasznosította. 2002-ben pedig 4500 liter tejből, csupán 1831 liter került piacra (Pasti, 2006b).

Hatalmas társadalmi problémát jelentett, hogy a jövedelmek az odaítélt földterületek méretétől függtek, így nagy különbségek alakultak ki a vidékiek között. Ezt a problémát szemléltette a vidéki „felsőosztály” megjelenése, mely a háztartások csupán 6%-át ölelte fel, viszont a mezőgazdasági területek 24%-át birtokolta (Pasti, 2006b).

Végző soron a mezőgazdasági privatizáció a parasztság újraéledését hozta el, de gyenge termelékenység, gyenge piaci kapcsolatok és alacsony jövedelem jellemezte a földhöz jutott vidéki gazdálkodókat (Pasti, 2006b).

2.3.4. A kapitalizmus térhódítása Romániában

Az új román kapitalisták rögtön a kommunizmus bukása után megjelentek, ahogy megtalálták a piaci réseket, tehát nem a privatizációs folyamat eredményeként csöppentek bele a gazdasági életbe. A kapitalistáról az a kép él, hogy a semmiből indult, nagy erőfeszítéseket tett az eredmények érdekében, ügyes és kitartó, kapcsolatokkal rendelkező személy, aki képes felismerni a piacon rejlő lehetőségeket. A sikeres kapitalista feltalálja magát a pénzügyi és technológiai megoldásokat illetően is (Pasti, 2006a).

Az 1989-es nagy változások után sok kis és közepes vállalkozás jelent meg. A vállalkozók Schumpeter szerint a kapitalizmus eszenciáját és motorjait jelentik (Schumpeter, 1963, idézi Pasti, 2006). A forradalom utáni néhány napban már megjelentek a piac új szereplői, kiknek szabályozására csak hosszú idő elteltével születtek új törvények. Természetesen nem mindenki járt sikerrel. A legeredményesebbek azok voltak, akik importtal kezdtek el foglalkozni (az adók alacsonyok voltak, vagy egyáltalán nem is léteztek). Az importnak köszönhetően nagy népszerűségnek örvendtek a következő termékek: televíziók, autók, ruházati cikkek, telefonok. Néhány év után már nem csak a termékek piaca futott fel, hanem a szolgáltatásoké is, ugyanis már utazásra is sokan áldoztak (Pasti, 2006a).

Az 1990-es év maga volt a kiskereskedelem aranykora, ám az év vége nem mindenki számára végződött jó eredményekkel, ugyanis a román történelem legnagyobb gazdasági válsága alakult ki, mely első sorban a közsférát rázta meg. A privát szektor folytatta felfelé irányuló pályáját, számokban kifejezve döbbenetes a siker. Az összes értékesített áru 22%-a érkezett kiskereskedelemből 1991-ben, ez az arány 1992-ben 46%-ra, 1993-ban 64%-ra, majd 1994-ben 71%-ra ugrott (Anuarul Statistic, 1995, idézi Pasti, 2006a).

Romániában a kapitalizmus merőben másként valósult meg, mint nyugaton, tulajdonképpen pont fordítva. Nyugaton kezdetben mezőgazdasággal foglalkoztak, majd élelmek előállításával. A fokozatosságon volt a hangsúly, ugyanis először műhelyekben, manufaktúrákban, majd gyárakban zajlott az előállítás. Idővel technológiai váltás következett, ezt a munka és gyártás megváltozása, az emberi attitűd változása követte, ami kiterjedt az egész társadalomra és kultúrára, így a politikára is. Romániában ezzel szemben az ipari gazdasági modell jelentette a kiindulási pontot, a tőke helyett az állami tulajdon, a kapitalisták helyett pedig az adminisztráció volt jelen (Pasti, 2006a).

A kisvállalatok megjelenése nem volt jó szemmel nézve a nagy szocialista vállalatok által, ugyanis veszélyben érezték a közpénzekből nekik járó összegeket. A szocialista vállalatok dolgozhattak veszteségesen, az állam mindig támogatta őket, viszont ez nem mondható el a kisvállalkozásokról (Pasti, 2006a).

A szocializmus bukása után Románia egy felemelkedő piac volt, így akadt néhány nagy cég, mely meglátta az országban a lehetőséget és exportált. Jó példa erre a televíziók esete, ugyanis mind importtermék volt (több mint 1 millió db. kelt el az első két évben). A „nagyok” elterjedését mutatja a szupermarketek térhódítása (Metro, Carrefour, Billa), melyek komoly fejlődést okoztak a kisvállalkozóknak (Pasti, 2006a).

A külföldi tőkebefektetések csúcspontja az 1991-2000 periódusban 1997-re tehető, amikor 766 millió USD alapból, mely Közép- és Délkelet-Európa országában került befektetésre, 53 millió USD jutott Romániába, ami a teljes összeg 7%-át képezi (Pogonaru és Apostol, 1999, idézi Pasti, 2006a). A nyugati tőkebefektetők rendelkeztek know-how, szervezeti és menedzseri tudással, mely a román kapitalistákról nem mondható el. A román kapitalisták viszont jól ismerték a helyi kultúrát és társadalmat, így ez volt a nettó előnyük. A külföldi tőke erőforrásnak volt tekintve, de nem vehette át az uralmat, ezt tükrözi a forradalom után olyan sokszor elhangzott „Nu ne vindem țara! / Nem adjuk el az országunkat!” mondat is (Pasti, 2006a).

A nép megtakarításai bankba kerültek, ám jelentős felhalmozott tőke maradt a háztartásokban. E két megtakarítási forma mellett 1991-ben megjelent a privatizáció is, mely egyfajta ingyen kiosztást jelentett. A román társadalom számára kecsegtető volt a munka nélküli jövedelem lehetősége, ilyen volt a központi elosztás és a különböző szerencsejátékok tárháza. A pénz összegyűjtésének rendszer szintű szervezéséhez hozzájárultak a kezdetben csak bódéként jelenlevő pénzváltók, jelzálogházak, de még az uzsora informális rendszere is. Azok profitáltak igazán, akik vállalkozást építettek a nép által elfogadott gondolatra, mely szerint munka nélkül is meg lehet gazdagodni (Pasti, 2006a).

A piramisjátékok hálójába nagyon sokan belekerültek, ennek a lényege az volt, hogy pénzt kellett letenni, mely egy bizonyos idő elteltével megsokszorozódik, s aki ily módon befektet, sokkal nagyobb összeget kap majd vissza. A legnagyobb összeget a piramis csúcsán lévők zsebelik majd be. Ez volt tehát az ígéret. Erre a játékra jó példa a Caritas, mely Kolozsváron alakul, de rövid idő alatt elterjedt az egész országban, nem csoda, hiszen 800% nyereséget ígért a befektetőknek. A nyerési módszert titok fedte, melyet csak az alapító tudott. A rendszer végül összeomlott, a megálmodói börtönbe kerültek, illetve betiltották a piramisjátékokat. Mindezek ellenére a piramisjátékok módosított verziói még 10 évig működtek, a nép nem hagyott fel az effajta próbálkozással (Pasti, 2006a).

Annak ellenére, hogy a kapitalizmus aranyszabályaként az jelentkezik, hogy „bani cu bani se fac / pénzt pénzzel lehet csinálni”, Romániában a banki hitel másodlagos mechanizmusként szerepelt. A kilencvenes évek végén csupán a GDP 11%-a képviselte a

banki hiteleket, míg ez a szám más országokban, mint például Csehországban és Szlovákiában meghaladta a GPD kétharmadát (EBRD, 2000, idézi Pasti, 2006a).

A magánhitel fejlődését szemléletű az a növekedés, mely 1995-ben vette kezdetét, így 1997-re megháromszorozódott a privát szektort célzó hitelek száma, 1999-ben pedig már elérte az összes odaítélt hitel 80%-át. Ez a folyamat együtt járt a nem teljesítő hitelek számának növekedésével is, mely 1999-ben az összes hitel 35,4%-át tette ki (Pasti, 2006a).

A külföldi tőkebefektetők és a hazai kapitalisták között húzódo ellentétek mellett, jelen volt az országban a pénzügyi-banki és az ipari technokrácia harca is. Az ipari technokrácia támadást indított a bankrendszer ellen. A bankrendszer a nem teljesítő hitelek miatt sérülékeny volt, s azok a bankok vészelték át, melyek külföldi tulajdonban voltak. Az ipari technokrácia nagy fegyvere a harc során a nép volt (Pasti, 2006a).

2.3.5. Kisebbségi gazdasági elit Romániában

Elérkeztünk úgymond egy kisebb zárójelhez, ami bár röviden lesz összefoglalva, nem jelenti azt, hogy nincs nagy jelentősége. Érdekes a kisebbségi elitet önmagában is vizsgálni, ugyanis vannak sajátos folyamatai, ideológiái és jellemzői. A kisebbségi elit kapcsolatban áll a többségi elittel, hatással van rá a többségi elitben végbement változás (Papp Z., 2011).

Bárdi Nándor vizsgálata végigkíséri a kisebbségi magyar elitek alakulását. Az elemzési folyamatot az első világháború utáni időszakokkal érdemes kezdeni, amikor is Trianon csapást mért Magyarországra. Ekkor sokan, akik még az egykori Magyarországon szocializálódtak, elszakadtak az anyaországtól, továbbra is a szülőföldjükön maradtak. 1930-ban már megjelent a „kisebbségi ember” vonásait hordozó elittípus, ez a generáció már a kisebbségi létben szocializálódott, ők már ismerték az ország nyelvét, bürokráciáját, ám kultúrájukat nem hagyták veszni. Számukra továbbra is Magyarország jelentette a kulturális táptalajt (Bárdi, 2004, idézi Papp Z., 2011).

A második világháború után egyre inkább azok kerültek be az elitek közé, akik a negyvenes években szocializálódtak, számukra a jogegyenlőség érdekében folytatott harc volt elsődleges, kulturális, oktatási és egyéb magyar intézmények létrehozása és működtetése volt a céljuk. Az így létrejött intézmények falai között szocializálódott az ötvenes és hatvanas évek nemzedéke, Bárdi szerint e nemzedék zöme jelentette az első generációs értelmiségi csoportot, akik jól ismerték már a többségi nyelvet és kultúrát (Bárdi, 2004, idézi Papp Z., 2011). Érdekes kiemelni azt is, hogy ez az a generáció, aki már a politikai elit színterén is képviseltette magát 1989 után, hosszabb-rövidebb időn keresztül (Papp Z., 2011).

A politikai elit 1989 után tovább bővült a hetvenes és nyolcvanas években szocializálódott kisebbségi értelmiségi réteg révén. Az új tagok érdekei az intézményszervezéshez és tudományos munkához kapcsolódtak, melyek további presztízserősítés lehetőségét hordozták (kiemelkedőek az irodalmi, a társadalomtudományi és a filozófiai területek). A kulturális elit idővel kiszorult a politikai elitből, helyét felváltották a kisebbségi politikai-technokraták, avagy a szakpolitikuskok. A kisebbségi magyar elit szintjén is megjelennek az átfedések, ami a politikai és gazdasági tevékenységet illeti (Papp Z., 2011).

Székelyföld jelentősen megerősödött, s a fiatal vállalkozók a közösségi életet érintő döntések kapcsán is aktivizálni akartak. A regionális tagozódás szintjén azonban rendkívül meghatározó a többségi nyelv ismerete, így az ország nyelvét beszélők nagyobb eséllyel váltak kulcsszereplővé országos szinten (Papp Z., 2011). A többségi nyelv ismerete természetesen a mai napig kulcsfontosságú kérdés mind a politikai, mind a munkaerőpiacon való érvényesülés szempontjából.

Az erdélyi magyarok szoros intézményi kapcsolatban állnak magyarországi magyarokkal, lehetőségük van két országtól erőforrásokat lehívni. Fogyasztás tekintetében kiemelkedő az etnicitás kérdése, ugyanis az utóbbi években számos olyan vállalkozás született, mely termékeivel, illetve szolgáltatásaival a kisebbségi magyarokat szólítja meg. Ezek a vállalatok magyar munkatársakkal, partnerekkel dolgoznak. Jó példa erre a Góbé, mely 64 székelyföldi termelő 350 termékét öleli fel, kereskedelmi márkaként viselkedik, de inkább közösségi márkának mondható (Csata, 2019).

A kisebbségi nemzet életében komoly kihívás a többségi nyelv, a közös nyelv megtanulása. Amennyiben nem sikerül kellő mértékben elsajátítani a román nyelvet, a hiányosság számos negatív következményt von maga után. Az erdélyi fiatalok (15-29 évesek) körében egyre csökken azok száma, akik hibátlanul beszélnek a román nyelvet, számszerűsítve ez 40%-ról 26,2%-ra való visszaesést jelent (2008-as és 2013-as adatok alapján). Egy 2009-ben végzett kutatás alapján elmondható, hogy azok a romániai magyarok, akik jól beszélnek a többségi nyelvet, 34%-kal többet keresnek, mint azok, akik nem sajátították el megfelelően, esetleg egyáltalán nem beszélnek a nyelvet (Csata, 2019).

A Babeş-Bolyai Tudományegyetem diáksága körében végzett kutatás szerint a magyar diplomások, a román társaikhoz képest, lényegesen kisebb arányban dolgoznak a versenyszférában, inkább állami és önkormányzati (kultúrához és oktatáshoz kapcsolható) pozíciókat töltenek be, illetve törvény által biztosított (hivatalnoki) állásokat foglalnak el (Csata, 2019). Dániel Botond vizsgálata szerint az erdélyi magyar fiatalok (különösen a

székelyföldiek) nem zárkoznak el a román munkahelyi környezettől, ám sokkal szívesebben dolgoznak magyarok között (Dániel, 2013, idézi Csata, 2019).

Mindezek alapján indokoltnak tűnik az a feltételezés, miszerint a magyar fiatalok közül sokan alultervezik karrierjüket, a nyelvi hiányosságok miatt, s beérik alacsonyabb fizetéssel is, amennyiben magyar környezetben dolgozhatnak. Emellett sokan azt vallják, hogy észszerűbb döntés az angol nyelv megtanulására helyezni a hangsúlyt, s külföldön elhelyezkedni. Az angol nyelv tanulását számos csatorna segíti (média), sokkal barátságosabb az iskolai számonkérés, ráadásul akár hídnnyelvként is funkcionálhat a többségi nemzettel fenntartott kapcsolatok szintjén (Csata, 2019).

A kisebbségi és a többségi nemzet tekintetében ki lehetne térni részletesen a politikában végbement változásokra, jelenségekre, illetve ellentétekre is, melyek különböző pártok, ideológiák és célrendszer mentén alakultak ki, ám ez a kérdéskör jelen dolgozat szempontjából nem élvez prioritást.

2.3.6. Az aktuális romániai gazdasági elit lehetséges osztályozása

A következőkben áttekintjük a Medeleán-féle felosztást, mely egy lehetséges verzió a gazdasági elit osztályozására, de a tipológiát tekintve mi a Brucan-féle felosztást kívánjuk alkalmazni kutatásunkban.

Az elit kérdését meg lehet közelíteni más oldalról is, hiszen az elit kiválóságot is jelenthet. Elittagok lehetnek tanítók, mezőgazdasággal foglalkozók, mérnökök, professzorok, orvosok, üzletemberek. Elit tehát az, aki valamiben kiváló (Medeleán, 2017).

A gazdasági elit felosztható tevékenységek alapján az alábbi módon:

- üzletemberek (akik jól startoltak, illetve a vállalkozók);
- akadémiai gazdasági szereplők (professzorok, kutatók, újságírók stb.);
- gazdasági funkcionáriusok, avagy a „gazdaság fogaskerekei” (pénzügyi igazgatók, pénzügyi vezetők, tanácsadók, könyvvizsgálók stb.)

Természetesen lehetnek átfedések a kategóriák között (Medeleán, 2017).

Az üzletemberek közül időrendi sorrendben azok az elsők, akik az állammal ápolat kapcsolatukat fel tudták használni a gazdasági életben. Ők azok, akik jól startoltak. Az üzletemberek legfőbb jellemvonásai közé tartozik az, hogy képesek a túlélésre, harcolásra. Az üzletemberek elitje dinamikus, vállalkozó szellemű, kifejlett vízióval rendelkezik. Az üzletemberek első vonala azért fontos, mert jelentős erőforrásokhoz jutottak és hosszú ideig uralták a gazdaságot (Medeleán, 2017).

Külön kell megemlíteni azokat a vállalkozókat, akik lassan gyűjtötték össze a vállalkozás beindításához szükséges tőkét, mertek kezdeményezni, kockáztatni, céltudatosak és elkötelezettek voltak, nem adták fel az első buktatónál. Előfordult esetükben is állami támogatás, de ennek a folyamata teljes mértékben átlátható volt. Őket még inkább jellemzi a küzdés, hisz vállalkozásuk a teljes életciklust be tudja mutatni, kicsiként kezdték, majd növekedési szakaszba léptek, esetenként generációkon átívelő sikeres működést tudnak maguk mögött. További jellemzőik a dinamizmus, felelősségvállalás, megbízhatóság, teljes vízió. Kitűnő példák: Dragoş és Adrian Pavăl (Dedeman) (Medeleian, 2017).

Az akadémiai gazdasági szereplők véleménye kitüntetett figyelmet érdemel, ők igazi szakemberek. Ebbe a kategóriába sajnos nem tartoznak olyan sokan, az elmúlt harminc év, a demokrácia, a szabadság és a kapitalizmus sem eredményezett olyan értelmiségi gazdasági elitet, mely kellően fel van vértezve elméleti tudással, emellett aktív és versenyképes is (Medeleian, 2017).

A gazdasági funkcionáriusok tartják karban a gazdaság rendszerét, ők képviselik a legnagyobb és legdinamikusabb kategóriát, ennek ellenére az ő munkájuk zajlik a legkevésbé a szemünk előtt. Ebbe a kategóriába a legkiválóbb szakemberek tartoznak, akik fáradságot nem kímélve lettek kiválóak, illetve sokat köszönhetnek még a külföldi felsőfokú oktatásnak és a munkáltatók által nyújtott programoknak. Léteznek ebben a kategóriában zseniális román közgazdászok, kiknek száma folyamatosan növekszik, s kik egyre inkább a külföldi érvényesülést választják (Medeleian, 2017).

A továbbiakban néhány módszertani szempontot fogunk tisztázni – ezek elengedhetetlenek az elemzés elkészítéséhez – majd ezt követően rátérünk az adatok feldolgozására.

3. A GAZDASÁGI ELITKUTATÁS MÓDSZERTANI KERETE ÉS HIPOTÉZISEI

Jelen kutatás és elemzés a 2019. decemberében kiadott Capital folyóirat *A 300 leggazdagabb romániai* c. mellékletére épül. Fontos leszögezni mit is tekintünk gazdasági elitnek ebben a tanulmányban. Definíciónk szerint ebben a kutatásban a gazdasági elit csoportjába tartoznak mindazok, akik vagyona eléri a 21-22 millió eurót és szerepelnek ebben a kiadványban. Ennek kiegészítéseképpen meg kell jegyezni, hogy a Capital kiadványa a gazdasági elit látható részét tárja elénk, ugyanis a listára önkéntes alapon lehetett felkerülni.

Az elemzés során a 2019-es kiadásban közölt adatok, történetek, információk alapján létrehoztunk egy adatbázist, amely gazdasági profilok meghatározását és jellemzését teszi lehetővé bizonyos változók mentén. Az adatbázis elkészítéséhez egy statisztikai programot hívtunk segítségül (PSPP). A dolgozat a 2020-as évre való kitekintéssel zárul, amelynek segítségével összehasonlítás is történik a 2019-es jellemzőkkel.

Az adatok, információk összegyűjtése a Capital folyóirat révén valósul meg, ez azt jelenti, hogy jelen dolgozatban másodlagos (szekunder) adatokat használunk fel. A szekunder adatokat más gyűjtötte össze, nem a kutató gyűjtőmunkájának eredménye (Kovács, 2013). A dolgozat érdekessége abban rejlik, hogy a begyűjtött adatok újszerű értelmezése valósul meg, ez merőben eltér a folyóiratban közölt adathalmaztól. Az elemzés során lerántjuk a leplet néhány lényeges összefüggésről.

Az adatbázis a következő főbb változókat veszi figyelembe: helyezés, vagyon, nem, kor, nemzetiség, lakhely, tevékenységi kategória. A következő főbb kategóriák jelennek meg a Capital elemzett kiadásában: termelői, szolgáltatói, kereskedelmi, építkezési, kommunikációs és IT, turisztikai, mezőgazdasági, állattenyésztési, illetve sport tevékenységek.

A termelés kategóriájába tartozik például a nehézipar, a textilipar, az élelmiszeripar, különböző speciális termékek (laboratóriumi berendezések stb.) gyártása. A szolgáltatások kategóriája nagyon változatos, ide tartoznak például az egészségügyi, a biztonsági, a szállítmányozási és logisztikai szolgáltatások. A kereskedelem magába foglalja például a kis- és nagykereskedelmeket, a kereskedelmi láncokat, eseteként egy-egy termékre specializálódott kereskedéseket (autók, bútorok, elektronikus eszközök, különböző élelmiszerek stb.). A kommunikáció és IT kategória fontos elemei a különböző szoftverek, a telekommunikáció és a média. A turisztika kategóriájába általában a különböző hotelek, SPA létesítmények és turisztikai irodák tartoznak. Az említett csoportosítás az adatbázisban való

munkát hivatott megkönnyíteni, természetesen vannak átfedések, egyes vállalkozók rendkívül komplex tevékenységet folytatnak, nem csak egy szektorban vannak jelen.

Fontos megjegyezni, hogy a Capital gazdasági elitéről szóló melléklete nem egységes információkból épül fel, ez annak tudható be, hogy a kiadvány szerkesztői nem ugyanazokat a szempontokat tartották fontosnak, illetve a 300 üzletember is más-más aspektusokat emelt ki karrierje szempontjából.

A vállalkozások pénzforgalma és nettó profitja több esetben megjelenik, ám ezek sok esetben nem az egész vállalkozás működését tükrözik, hanem csak résztevékenységekre vonatkoznak. Találhatunk 2018-as és 2019-es évi adatokat is (utóbbi esetben természetesen nem álltak rendelkezésre az éves adatok, hiszen a melléklet 2019 decemberében lett kiadva). Mi a 2018-as adatokat vittük be adatbázisunkba, hiszen ezek már egész éves eredményt tükröznek, illetve sokkal több esetben szerepelnek a kiadványban. Mivel a fent említett két mutató gazdasági szempontból rendkívül meghatározó, igyekeztünk egységesen feltüntetni őket annak érdekében, hogy elemzésünk során fel tudjuk használni a kinyert adatokat. A 2020-as évre vonatkozó kitekintésünkben azonban már nem térünk ki részletesen ezekre a mutatókra.

Kíváncsiak lettünk volna olyan jellemzőkre is, mint például a családi helyzet, a gyerekek száma, az iskolai végzettség, a beszélt idegennyelvek, a teljes karrierút, a politikai szerepvállalás, a karitatív tevékenységek, ám ezek csak nagyon kevés esetben derültek ki, így messzemenő következtetéseket nem vonhatunk le belőlük.

A Capital mellékletének további kritikája lehet az is, hogy csak a gazdasági elit látható részét tárja elénk, ugyanis önkéntes alapon készült a gazdagok listája. Kérdéses a bevallott vagyon hitelessége is, továbbá nem jelenik meg a letétbe helyezett vagyon, illetve a családtagok vagyona sem, így a gazdagokról festett kép hiányosnak bizonyul. Azt viszont el kell ismerni, hogy minden releváns információ nem fér el egy-egy hasámban, és nem is lehet elvárni az elittagoktól, hogy minden fontos információt közöljenek.

Mindezek ellenére az elemzés számos kérdést megválaszol majd. Milyen arányban vannak jelen azok az elittagok, akik pályájukat feltehetően a kilencvenes évek elején kezdték? A gazdasági elit csoportján belül milyen arányban képviseltetik magukat a nők és a férfiak? Mely korosztályhoz tartoznak a legtöbben? Románia mely területei a legnépszerűbbek az elittagok körében? Melyek a kimagaslóan sok elittagot felölelő tevékenységi területek? Mennyire kapcsolódik össze a gazdasági és a politikai élet az elittagok esetén?

Az elemzés eredményeként gazdasági profilok rajzolódnak majd ki, melyeket az adott változók mentén lehet jellemezni. A profilok összehasonlítása révén további információkat

nyerhetünk a gazdasági elitről. Voltaképpen a tanulmány végén egy képet kapunk a jelenlegi romániai gazdasági elitről.

Hipotéziseink, melyeket kutatásunk során szem előtt tartunk, a következők:

- H1: A nők nagyobb arányban képviseltetik magukat a 2019-es listán, mint a 2003-as válogatásban és kevésbé vagyonosak, mint a férfiak.
- H2: A 300 vállalkozó közül a legtöbben az 51-65 év közöttiek kategóriájába esnek és többnyire self-made-man-ek.
- H3: A kereskedelem továbbra is vezet a fővállalkozások területén.
- H4: A vagyon és a kor között szoros összefüggés figyelhető meg, az idősebb vállalkozók vagyonosabbak, mint a fiatal üzletemberek.

A következőkben rátérünk az elemzésre, eredményeink összevetésére az előzetes romániai elitkutatás eredményeivel. A kutatás minél szemléletesebb bemutatására főképp diagramokat és táblázatokat használunk, melyek szöveges magyarázatokkal is kiegészülnek. Az elemzés végén kirajzolódik majd egy kép az aktuális romániai gazdasági elitről, illetve hipotéziseink vizsgálatának eredményeit is leltárba vesszük.

4. A GAZDASÁGI ELIT VIZSGÁLATA

Az elitkutatás immár bőséges szakirodalommal rendelkezik, gondoljunk csak az előzőekben ismertetett néhány elméletre, összefüggésre, így ebben a munkában is több nézőpontból közelítjük meg ezt a sokak által kedvelt kutatási témát.

Mielőtt áttérnénk a Capital folyóirat alapján készült elemzésünkre, célszerűnek tartjuk egy romániai elitkutatás eredményeinek számbavételét. Kiemelt fontosságú a Gál – Ruszuly szerzőpáros 2004-ben született munkája, mely szintén a Capital folyóirat hasábjait vette alapul. A tanulmány kitűnő kiindulópontot, illetve viszonyítási alapot jelent számunkra.

A gazdasági elit vizsgálata tehát az alábbi részekből tevődik össze esetünkben:

- egy romániai gazdasági elitkutatás bemutatása;
- a Capital 300 leggazdagabb romániai c. kiadványa mentén elvégzett gazdasági elitkutatás eredményeinek elemzése és értelmezése;
- Rövid kitekintés a 2020-as kiadvány listavezetőire.

4.1. Egy romániai gazdasági elitkutatás bemutatása

Gál Katalin és Ruszuly Emese 2004-ben publikált gazdasági elitet vizsgáló tanulmánya rendkívül hasznos olvasmánynak bizonyul, ugyanis a Capital című folyóirat *A 300 leggazdagabb romániai* c. mellékletén alapszik, akárcsak jelen kutatás. A tanulmány külön figyelmet szentel a rendszerváltás utáni vagyon felhalmozásának elemzésére is. Központi kérdésként a posztkommunista menedzserizmus elméletének érvényesülése szerepel, pontosabban az, hogy mennyire jellemzi ez a szemlélet Románia gazdasági elitjét (Gál és Ruszuly, 2004).

A publikáció esettanulmányyszerűen mutatja be, a 2003-as év novemberében megjelent kiadványnak megfelelően, a 300 leggazdagabb romániait (Gál és Ruszuly, 2004), mint a gazdaság sikeres szereplőit.

Gál és Ruszuly meghatározása szerint gazdasági elittagnak tekinthető az, akinek vagyona legalább 1 millió dollár (Gál és Ruszuly, 2004), illetve szerepel a Capital kiadványában. Az elit kialakulásának tettenérésére a Silviu Brucan által megfogalmazott hat folyosó szolgál, melyek már az adatbázis létrehozásakor, illetve később, az elemzés során is kitüntetett figyelmet kaptak. A hat folyosó vagy módozat a következő: direktokrácia, CEPEX, export-import, diaszpóra, self-made-man, bankárok (Brucan, 1996, idézi Gál és Ruszuly, 2004).

1. A direktokrácia fogalmának értelmében egy állami tulajdonú és egy magánvállalat vezetését ugyanaz a személy végzi. Fontos kiemelni, hogy ebben az esetben az állami vállalat szárnyai alá veszi a magánvállalatot (az állami vállalat átvállalja a költségek jelentős részét, így a magánvállalat jelentős profitot ér el). Az ilyen típusú vezetők számára könnyű és gyors volt a piacgazdaságra való átmenet.
2. A CEPEX folyosó a Román Kommunista Párt Politikai Végrehajtó Bizottságának (Comitetul Politic Executiv) elitbe vezető útját jelöli. A tagok nem folytathattak profitorientált gazdasági tevékenységet, ugyanis ezt a szocialista rendszer nem támogatta. Esetükben a vagyon felhalmozását indirekt módon lehetett megvalósítani, a szűkebb család közreműködésével. A felhalmozás eredménye csak a rendszerváltás után vált láthatóvá.
3. Az export-import (impex) folyosó azoknak a vezetőknek az útját jelöli, akik már a rendszerváltás előtt is olyan vállalatnál töltöttek be fontos pozíciót, mely export-import tevékenységre specializálódott és monopol helyzetben volt. Ezek a vezetők a rendszerváltás után is kamatoztatni tudták meglévő kapcsolatrendszerüket, s így saját vállalkozás indításába fogtak. Nagy részüknek sikerült fenntartani a monopol helyzetet.
4. A diaszpóra azoknak a folyosóját jelenti, akik a rendszerváltás előtt nyugatra vándoroltak, ott vagyonra tettek szert, majd a rendszerváltás után itthon kezdtek vállalkozói karriert építeni.
5. A self-made-man kategória azokat a vállalkozókat jelöli, akik kezdetekben kevés tőkével rendelkeztek, de önerőből sikeres üzletemberekké váltak. Ők kiválóan kamatoztatták tudásukat, tehetségüket, jó üzleti érzéküket, kitartóan küldöttek a kitűzött cél elérése érdekében.
6. A bankárok kategóriája azokat a vezetőket jelöli, akik már a szocializmusban is pénzügyi vezetők voltak. Ők nem rendelkeztek elegendő tőkével ahhoz, hogy pénzügyi intézményeket hozzanak létre, ám az állam segítségével mégis utat törtek maguknak a sikerhez.

A hat kategória szinte soha nem jelenik meg tisztán, hanem keverednek, szorosan kapcsolódnak egymáshoz (Gál és Ruszuly, 2004). A kategóriák mentén tehát be lehet azonosítani melyik utat választotta egy-egy elittag, avagy melyik folyosó vezette őt a Capitalban szereplő gazdasági elit csoportjába.

A vizsgált gazdagok között magas arányban képviseltetik magukat a 40-49 év közöttiek, ez az a generáció, mely a rendszerváltást követően élt a lehetőségekkel, a kaotikus állapotok ellenére át tudta menteni vagyonát, fel tudta használni kapcsolatait, illetve meg tudta tartani azt a pozícióját, mely a gazdaság feletti kontrollt jelentette (Gál és Ruszuly, 2004). Érdekes tehát nagy figyelmet fordítani a listatagok korára, mivel következtetéseket vonhatunk le a karrier kezdeteire vonatkozóan.

A vizsgált vállalkozók vagyona széles skálán mozog, 5 millió dollár az alsó, 850 millió dollár a felső határ. A 300 üzletember vagyona összesen mintegy 12 milliárd dollár, mely hozzávetőlegesen a bruttó hazai termék 26%-a (Gál és Ruszuly, 2004). Jelen kutatásunk eredményeit is összevethetjük majd a 2003-as Capital elemzése során kinyert számadatokkal, csupán át kell váltani a pénznemet megfelelő árfolyam szerint.

További információkkal szolgált a regresszióelemzés, mely során a kor, a vagyon és a karriertípus közötti összefüggés került elemzés tárgyává (a karriertípus függő változó, a vagyon és az életkor független változó). Az eredmény értelmében a listatagok esetén a vagyon és az életkor is összefügg a választott karrier típusával, az idősebb és kevésbé vagyonos üzletemberek felülreprezentáltak a technokraták kategóriájában. Fontos kiemelni, hogy a kor erősebb összefüggést mutat a karrier típusával (Gál és Ruszuly, 2004).

A vállalkozások profilját illetően ki kell emelni a kereskedelmet, mely vezető kategória. Ez arra enged következtetni, hogy a többnyire self-made-man típusú vállalkozók a kereskedelmet választották, mint a gazdagsághoz vezető stratégiát. Ugyancsak jelentős az ipari (nehéz-és könnyűipar) ágazatokban tevékenykedő gazdagok száma, kik a technokrata típussal hozhatóak kapcsolatba, tehát már rendszerváltás előtt is ebben az iparban tevékenykedtek, vezető pozíciót betöltve (Gál és Ruszuly, 2004).

Gál Katalin és Ruszuly Emese munkája rávilágít azokra a területekre, melyeket érdemes figyelemmel kísérni, illetve felhívja a figyelmet néhány fontos összefüggésre. A továbbiakban rátérünk eredményeink elemzésére és értelmezésére.

4.2. A gazdasági elitkutatás eredményeinek elemzése és értelmezése

Eredményeink bemutatása több módon valósul meg, az első fontos módzat a különböző változók mentén nyert információk leíró statisztika segítségével történő értelmezése, mely kiegészül még különböző összehasonlításokkal, szófelhőkkel, térképekkel stb. Kezdetben egy-egy változóra vagy ismervre összpontosítunk, melyet majd a különböző összefüggések követnek. Ahol lehetséges összehasonlítást végzünk a 2003-as kiadvány alapján nyert eredményekkel, így szemléletesebbé válik, hogy hogyan változott az elitek helyzete. Mivel a

vállalkozók nem adtak meg egységesen minden adatot, a legtöbb változónál hiányoznak értékek, ezért nyilvánvalóan az érvényes százalékokat vesszük figyelembe.

4.2.1. Az eredmények bemutatása leíró statisztika alkalmazásával

Az első néhány lényeges változó, mely szerepel az adatbázisunkban, a nemzetiség megoszlását hivatott feltárni. Ezen a szinten beszélhetünk hazai nemzetiségűekről és külföldiekről. A hazai nemzetiségűek tovább osztályozhatóak, így megjelenik a román, a magyar, illetve az egyéb hazai nemzetiség is. Mivel néhány személy nem nyilatkozott nemzetiségét illetően, valamint neve alapján sem lehetett biztosan beazonosítani, ezért az érvényes százalékokkal dolgoztunk. A következő eredmények születtek:

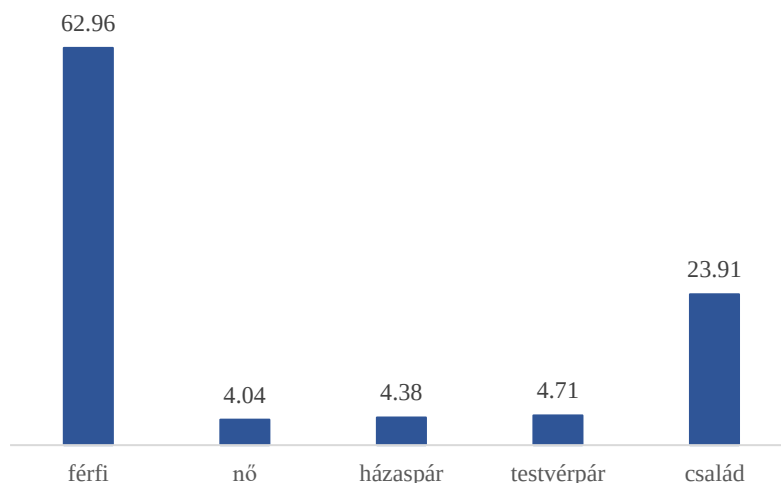
1. táblázat: Nemzetiség szerinti megoszlás (%)

Nemzetiség	hazai	97,63%	román	97,53%
			magyar	2,47%
	külföldi	2,37%	Irán, Líbia, Olaszország, Szudán, Törökország	

Forrás: saját számítás a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

Az 1. táblázat és 2003-as kiadvány alapján született eredményeket összevetve elmondható, hogy kis mértékben változott a megoszlás, hiszen 2003-ban 96,7% volt a hazaiak aránya, a külföldieké pedig 3,3%. A románok aránya viszont 89,3%-ról 97,5%-ra emelkedett, a magyarok aránya 3,3%-ról 2,5%-ra csökkent, illetve jelen kutatásban nem jelennek meg más nemzetiségű, ám hazai üzletemberek, kiknek aránya 2003-ban 3,3% volt (Gál és Ruszuly, 2004). A külföldiek Irán, Líbia, Olaszország, Szudán, vagy Törökország területéről származnak.

A nemek tekintetében megjelenik a férfi és a női kategória mellett a házaspár, a testvérpár és a család is. Néhány vállalkozópáros esetén nem derül ki, hogy milyen kapcsolatban állnak egymással (3), így itt is az érvényes százalékok kapnak szerepet. A következő eredmény rajzolódott ki:



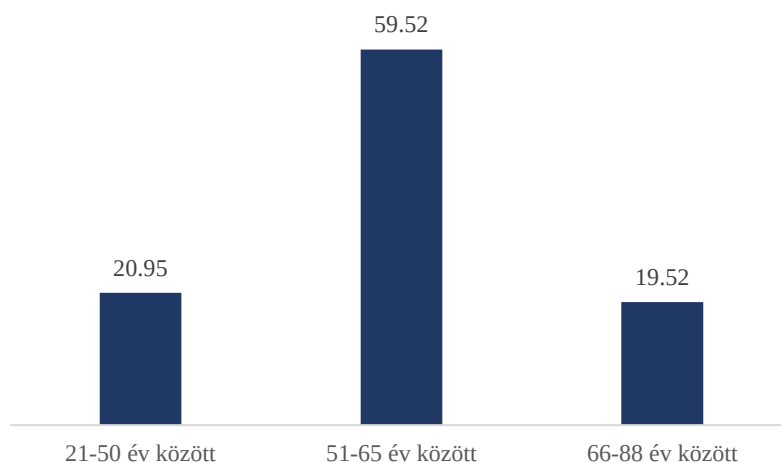
1. ábra: Nemek szerinti megoszlás (%)

N=297

Forrás: saját szerkesztés a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

Az 1. ábra és a 2003-as kiadványnak megfelelő eredmények összevetéséből kitűnik, hogy ezen a téren jelentős változás ment végbe. A férfiak aránya 85%-ról (255) 62,96%-ra (187) csökkent, ezzel szemben a nők aránya 2,7%-ról (8) 4,04%-ra (12) növekedett (Gál és Ruszuly, 2004). Továbbá 4,38% (13) a házaspárok, 4,71% (14) a testvérpárok és 23,91% (71) a családok aránya. A családok kategóriájába azok tartoznak, akik gyermekeikkel együtt vesznek részt az üzleti életben. Találunk olyan családot is, ahol anya és fia dolgozik együtt, olyat is, ahol apa és fia, sőt olyan is akad, ahol több gyermek is hozzátesz a sikeres vállalkozás működéséhez. Ezen a ponton részben be is igazolódott az első hipotézisünk miszerint „A nők nagyobb arányban képviseltetik magukat a 2019-es listán, mint a 2003-as válogatásban.”, mivel arányuk 2,7%-ról (8 személy) 4,04%-ra (12 személy) emelkedett. A vagyoni kérdésére később térünk ki és részletesebben is foglalkozunk a nők gazdasági elitben elfoglalt helyével.

Ami az életkort illeti, célszerűnek láttuk három intervallum létrehozását az áttekinthetőség kedvéért. Ennek értelmében beszélhetünk 21-50 év közöttiekről, 51-65 év közöttiekről és 66-88 év közöttiekről. Az adatok vizsgálatának értelmében 57,5 év az átlagéletkor. A lista 210 tagja árulta el életkorát, esetünkben tehát ez a szám jelenti a 100%-ot. A hiányzó adatok döntő többsége a családoknál fordul elő. A minél szemléletesebb bemutatásért erről is készült egy diagram:



2. ábra: Életkor szerinti megoszlás (%)

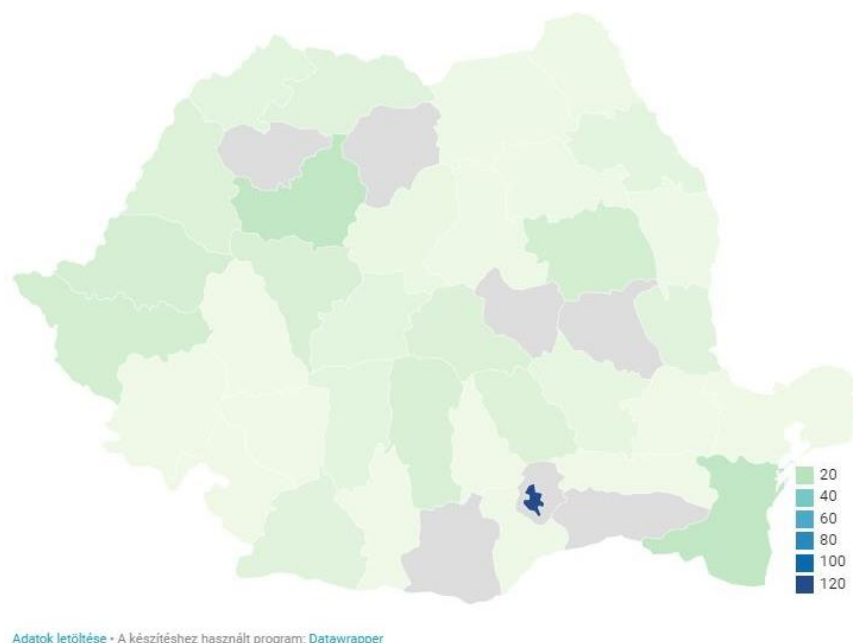
N=210

Forrás: saját szerkesztés a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

Az életkorok vizsgálatánál, mielőtt a kategóriákat kialakítottuk volna, láthatóvá vált, hogy a legfiatalabb tag 21, míg a legidősebb 88 éves. A 2. ábra alapján a minta 20,95%-a (44) 21-50 év közötti, 59,52%-a (125) 51-65 év közötti, illetve 19,52%-a (41) 66-88 év közötti.

Mindezek alapján beigazolódni látszik a második hipotézisünk, miszerint „A 300 vállalkozó közül a legtöbb az 51-65 év közöttiek kategóriájába esnek és többnyire self-made-man-ek.”, mivel arányuk elérte az 59,52%-ot (125). Az eredmény alapján arra is következtethetünk, hogy a Capitalban ismertett gazdagok nagy része valószínűleg a rendszerváltás táján kezdte karrierjét, valamint többnyire a self-made-man karrierút jellemzi pályafutásukat. Feltehetően vannak olyan listatagok is, akik megörökölték a vállalkozásokat, illetve az is előfordulhat, hogy az örökség a self-made-man karrierút gyümölcse. Mindezek teljes bizonyosságot további vizsgálódások révén nyerhetnek. A Capital hasábjait olvasva nem kapunk részletes tájékoztatást a karrier kezdetéről, így a karrier-utak feltárása ebben a kutatásban nem valósulhatott meg, csak elképzeléseink vannak az életkor és a szakirodalmi tapasztalatok alapján.

Lényeges kérdésnek tartjuk az országon belüli megoszlást is, így ezt a változót is betettük adatbázisunkba. A „Hol él?” kérdésre változatos válaszokat kaptunk. Néhány gazdag lakhelyét szerepel például London, Chicago, Los Angeles, Seattle, Palo Alto, Milano, Dubaj, Palma de Mallorca, Silicon Valley (Szilícium-völgy). Mi azokat az elnevezéseket emeljük ki, melyek elsődleges lakhelyként szerepelnek és az országon belül találhatóak. Megyék szintjén tekintjük végig a megoszlást:



3. ábra: Megyék szerinti megoszlás (gyakoriság alapján)

N=293

Forrás: saját szerkesztés a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

Amint a 3. ábra mutatja, a gyakoriságok alapján a sötétebb színnel jelzett megyék népszerűbbek a gazdagok körében. Nem túl meglepő Ilfov megye, azon belül Bukarest népszerűsége.

Az eredmények alapján felállítható egy TOP 10-es lista is a megyék tekintetében:

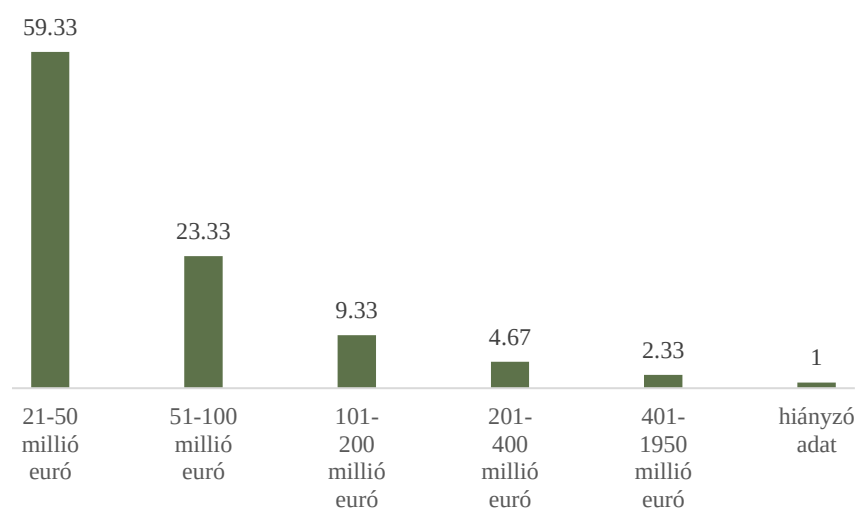
2. táblázat: TOP 10 megye

Sorszám	Megye	Gyakoriság	Százalék
1	Ilfov – Bukarest	120	39,66%
2	Kolozs (Cluj)	17	5,67%
3	Konstanca (Constanța)	17	5,67%
4	Bákó (Bacău)	11	3,67%
5	Temes (Timiș)	11	3,67%
6	Arad	10	3,33%
7	Argyas (Argeș)	9	3%
8	Fehér (Alba)	9	3%
9	Brassó (Brașov)	8	2,67%
10	Bihar (Bihor)	7	2,33%

Forrás: saját számítás a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

A 2. táblázat alapján tisztán látszik melyek a legnépszerűbb megyék. Az első megye Ilfov, Bukarest városával, egyértelműen az élre tört, hiszen a gazdagok 39,66%-ban ott élnek. Ilfov megyét Kolozs, Konstanca, Bákó, Temes, Arad, Argyas, Fehér és Brassó követi, ám jóval kevesebb gazdag található ezekben a megyékben.

A 300 gazdag vizsgálatában természetesen szerepet kap a vagyon kérdése is, annál is inkább, mert ez az a jellemző, ami alapján létrejött a rangsor. Kezdetnek figyeljük meg a 2018-as kiadványban megjelent összegeket, melyek a legtöbb listatag esetén adóttak (3 vállalkozó kivételével, mivel ők a 2019-es lista új tagjai). Intervallumok kialakítása révén az alábbi eredmény született:



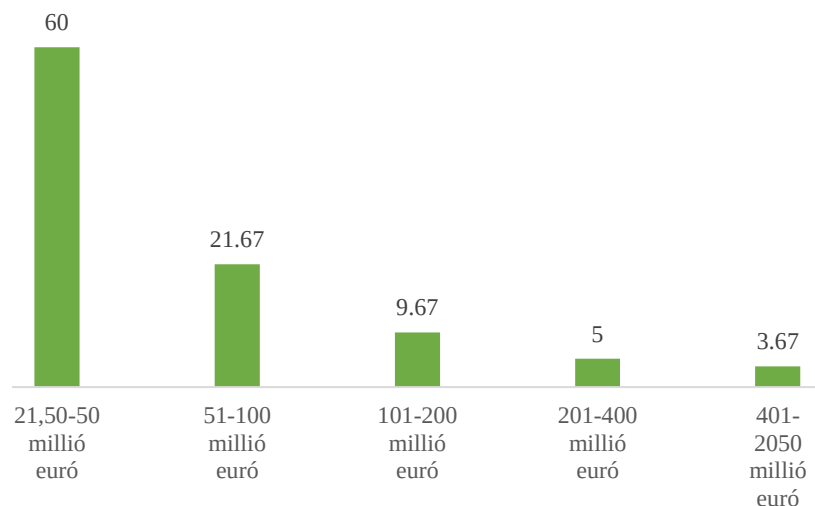
4. ábra: A 2018-as kiadványban szereplő vagyon (%)

N=300

Forrás: saját szerkesztés a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

A 4. ábra elárulja, hogy a legalacsonyabb vagyon 21 millió euró, míg a legmagasabb 1950 millió, azaz 1,95 milliárd euró. A vagyonok többsége 21-50 millió euró közé sorolható, számszerűsítve ez 59,33%-ot (178) jelent. Annak ellenére, hogy nagyobb és nagyobb tartományokat alakítottunk ki, egyre csökken az intervallumokba sorolható elemek száma. Ezt mutatja a 401-1950 millió eurós intervallum, mely ugyan meglehetősen terjedelmes, de csak 2,3%-ra (7) rúg azon vagyonok aránya, melyek ide sorolhatóak. A hiányzó adatok azokat képviselik, akik új tagjai a Capital által kialakított gazdasági elit listájának.

A 2019-es évben kiadott mellékletben minden gazdag vagyona szerepel. A következő megoszlás figyelhető meg:



5. ábra: A 2019-es kiadványban szereplő vagyon (%)

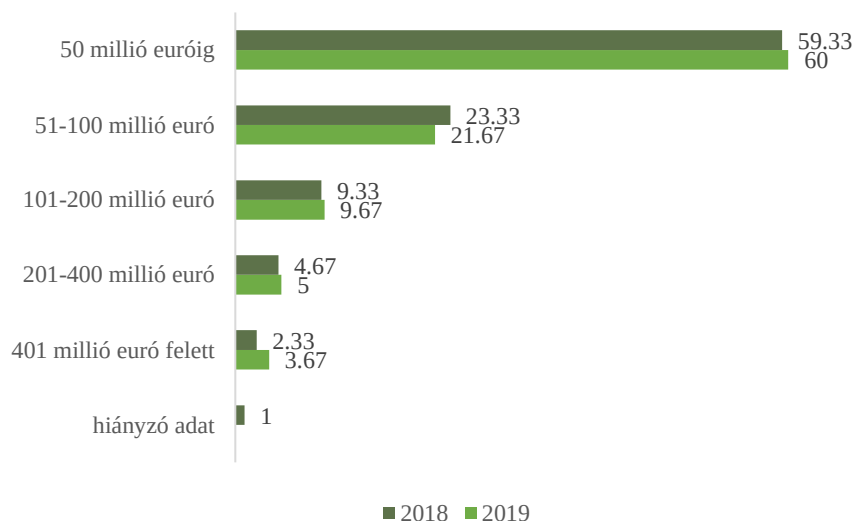
N=300

Forrás: saját szerkesztés a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

Az 5. ábrán látható, hogy a legalacsonyabb vagyon 21,50 millió euró (a 2003-as kiadványban az alsó határ átszámolva 4,25 millió euró volt), a legmagasabb pedig 2050 millió, azaz több, mint 2 milliárd euró (a 2003-as kiadványban a felső határ átszámolva 722,50 millió euró volt) (Gál és Ruszuly, 2004). A 2018-as listára fel lehetett kerülni 21 millió euróval, de ez a 2019-es szerepléshez nem volt elég. A 2018-as kiadvány leggazdagabb emberének vagyona 1,95 milliárd euró, míg a 2019-es lista vezető pozíciójához több, mint 2 milliárd eurós vagyon szükségeltetett. A 4. ábrán megfigyelt csökkenő tendencia itt is érvényesül. Az átlagvagyon 95,26 millió euró, a szórás 202,57 millió euró. A szórás megmutatja, hogy az egyes értékek mennyivel térnek el átlagosan az átlagtól (Debrenti, 2017).

Érdemes megjegyezni, hogy a 300 gazdag összevagyon nem kevesebb, mint 28,58 milliárd euró, míg a 2003-as kiadásban ez az összeg 10,20 milliárd euró volt. Az összegzett 28,58 milliárd euró a bruttó hazai termék 14,03%-át jelenti.

A két vagyont egymásra is vetíthetjük, viszont így a két szélső intervallum változásokat kell szenvedjen (eltérő maximum és minimum a két év esetén). Vessünk egy pillantást a vagyonok összesített képére:



6. ábra: A 2018-as és a 2019-es kiadványban szereplő vagyon (%)

N=300

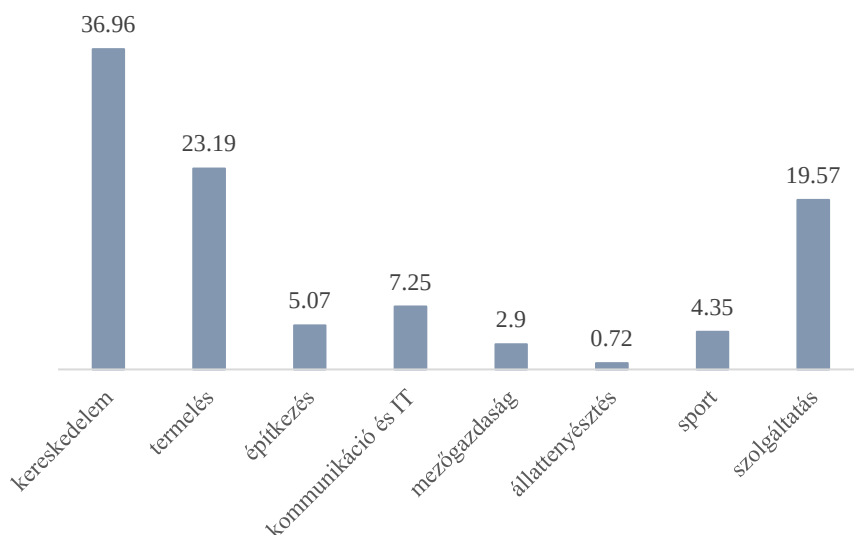
Forrás: saját szerkesztés a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

Ahogy a 6. ábra is mutatja, nem történt lényegi váltás a vagyonok megoszlását illetően (1% körüli eltérések intervallumonként).

Sajnálattalunkra a karrierutak nagyon kevés esetben rajzolódtak ki a Capital hasábjait olvasva. Ennek több oka is lehet, elősorban előfordulhat, hogy a szerkesztők számára nem volt fontos ez a szempont, másodsorban az is meglehet, hogy a gazdagok nem tartották fontosnak. A legtöbb esetben a legnagyobb sikert hozó üzlet jelenti a prioritást, a kezdetekhez nagyon ritkán kanyarodnak vissza a vállalkozók. A 2003-as kiadványhoz képest ez nagy változást jelent. Annyit viszont érdemes megjegyezni, hogy a tisztázott karrierutak többsége esetünkben is a self-made-man-ek javára billenti a mérleget. A listavezető testvérpár erre a legjobb példa, ugyanis Dragoş és Adrian Pavăl is ezt a kategóriát képviseli.

A testvérpár kezdetben a családtól kért kölcsönből vásárolt az oroszoktól árut. Az áruk vásárokon, bazárokon találtak gazdára, kétszeres áron. Ezt követően, 1992-ben megnyitották 16 négyzetméteres kis üzletüket, ahol bármit lehetett kapni, az üdítőtől a házi papucsig. Így kezdődött a sikertörténet. Ma már az egész ország ismeri azt a márkát, a Dedeman-t, amit oly sok fáradságos munka révén épített fel a két talpraesett üzletember. A testvérpár nem félt nagyot álmodni, így ma már Közép-Kelet-Európa negyedik legsikeresebbek barkácsáruházát tulajdonolja. A vállalat piaci részesedése 1,9% a közép-kelet-európai piacon, pénzforgalma meghaladja az 1.500 millió eurót, a nettó profitja pedig mintegy 215 millió euró.

A vállalkozók valamennyivel kevesebb, mint felénél derült ki, hogy milyen területen kezdődött vállalkozói pályafutása. Az induló vállalkozások vizsgálata során az alábbi kategóriák jelennek meg: kereskedelem, termelés, építkezés, kommunikáció és IT, mezőgazdaság, állattenyésztés, sport, egyéb szolgáltatások. A feltárt esetek az alábbi módon oszlanak meg:



7. ábra: Induló vállalkozás profilja (%)

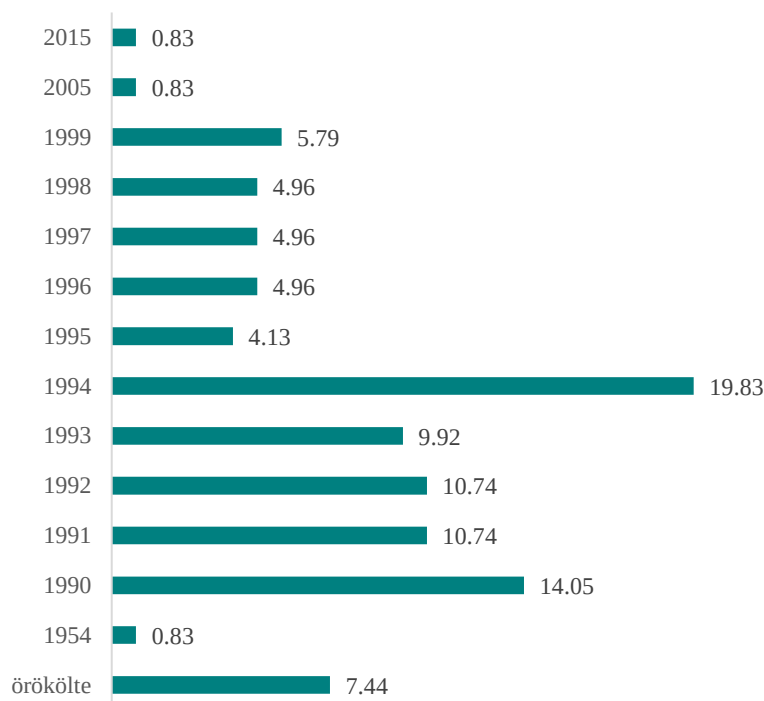
N=138

Forrás: saját szerkesztés a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

A 7. ábráról leolvasható, hogy a kereskedelem vezeti a listát 36,96%-kal (51), ezt követi a termelés 23,19%-os (32) aránnyal és a szolgáltatások 19,57%-os (27) aránnyal. A sorban a kommunikáció és IT következik, majd ezt követi az építkezés, a sport, a mezőgazdaság és az állattenyésztés, melyek lényegesen kevésbé bizonyultak népszerűnek a vállalkozók körében.

A kereskedelem kategóriáján belül rendkívül színes a skála, néhány példát érdemes kiemelni arra vonatkozóan, hogy konkrétan mivel kereskednek az érintett üzletemberek. Megtalálhatjuk tehát a következő alkategóriákat: autók és alkatrészek, bútorok, elektronikus eszközök, építőanyagok, élelmiszerek, gyógyszerek, ingatlanok stb. A későbbiekben, a fővállalkozások vizsgálatában szemléletesen bemutatjuk az alkategóriákat.

A kezdeti vállalkozás indításának időpontja is érdekes kérdés. A fentebb elemzett vállalkozások néhányánál nem derült ki pontosan az indítás éve, ám a legtöbb esetben mégis a kilencvenes évekre tehető a vállalkozói karrier kezdete. Az alábbi ábra is ezt támasztja alá:



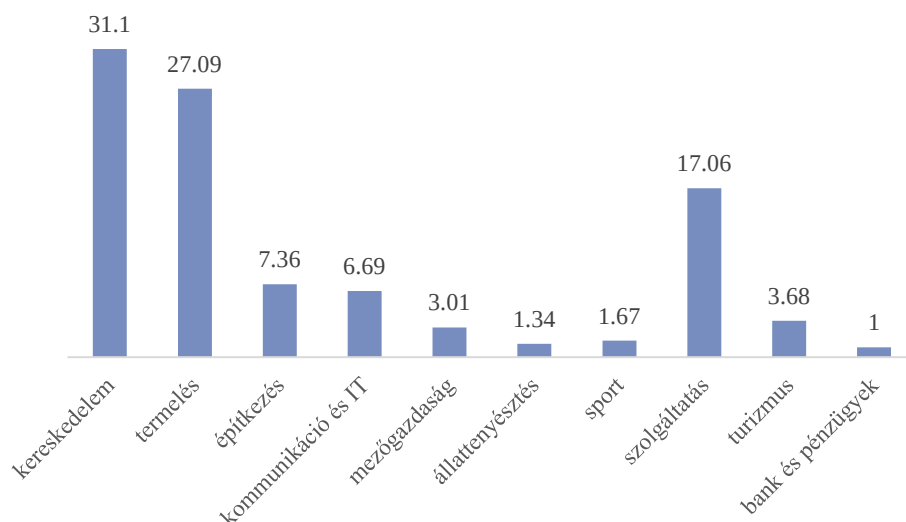
8. ábra: Vállalkozás indításának időpontja (%)

N=121

Forrás: saját szerkesztés a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

Ahogy a 8. ábrán is láthatjuk, az 1994-es év kiemelkedően népszerűnek bizonyult, ugyanis 19,83%-kal (24) előretör a többi évhez képest. Érdekes megfigyelni, hogy a második helyen az 1990-es év áll, mely 14,05%-kal (17) követi a vezető évet. 1990, mint a rendszerváltást követő első év, fontos számunkra. Viszonylag magas aránya azt mutatja, hogy a vállalkozók nem csekély része kapva kapott az alkalmon, s mikor a piacgazdaság kezdett kibontakozni el is indította karrierjét.

Fővállalkozás tekintetében az alábbi kategóriák jelennek meg: kereskedelem, termelés, építkezés, kommunikáció és IT, mezőgazdaság, állattenyésztés, sport, turizmus, bank és pénzügyek, illetve egyéb szolgáltatások. Ebben a kategóriában minden listatag tevékenysége szerepel, kivéve a Királyi családe, kiknek tevékenysége nem piaci alapokon nyugszik, ám vagyunk, illetve ingatlanjaik miatt mégis felkerült a 300 leggazdagabb romániai listájára. Az alábbi megoszlás rajzolódott ki az érvényes százalékok alapján:



9. ábra: Fővállalkozás profilja (%)

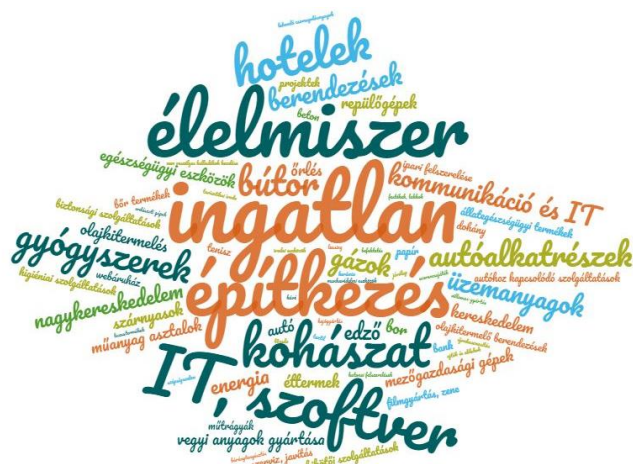
N=299

Forrás: saját szerkesztés a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

A 9. ábráról leolvasható, hogy a kereskedelem vezeti a listát 31,1%-kal (93), ezt követi a termelés 27,09%-os (81) aránya és a szolgáltatások 17,06%-os (51) aránya. A sorban az építkezés következik 7,36%-kal (22), a kommunikáció és IT 6,69%-kal (20), majd ezt követi a turizmus (11), a mezőgazdaság (9), a sport (5), az állattenyésztés (4), illetve a bank és pénzügyek (3). A fővállalkozások területén megjelenik a turizmus és a bank és pénzügyek kategóriája, melyek az induló vállalkozások esetén még nem voltak reprezentálva.

Akárcsak a 2003 kiadvány alapján végzett elemzés esetén, jelen kutatásban is a kereskedelem jelenti a húzóerőt, melyet a termelés követ (Gál és Ruszuly, 2004). Mindezek fényében, ha visszatekintünk a harmadik hipotézisünkre, megállapíthatjuk, hogy jelen adatok alátámasztják azt, tehát *"A kereskedelem továbbra is vezet a fővállalkozások területén."*, ugyanis a gazdagok csaknem egyharmada ezen a területen tevékenykedik.

A fővállalkozások kategóriáit részletesebben is megismerhetjük az alábbi szófelhő segítségével, melyben a legfontosabb kulcsszavak szerepelnek:

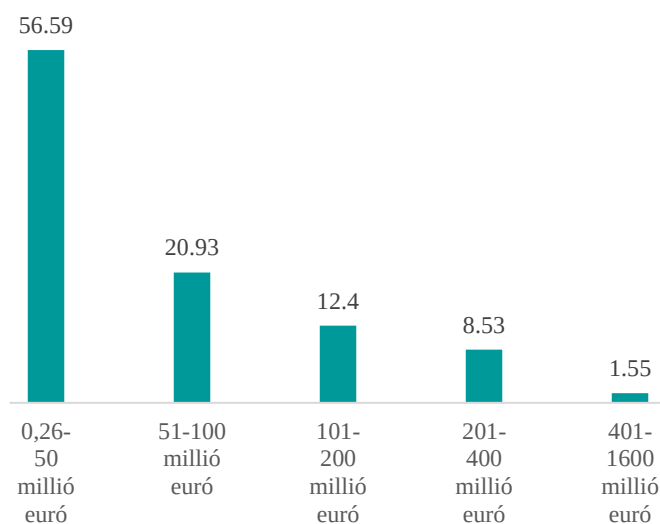


10. ábra: A fővállalkozások alkategóriái

Forrás: saját szerkesztés a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

Amint a 10. ábrán kirajzolódik, gyakoriság alapján kiemelkednek a legnépszerűbb alkategóriák, így népszerűnek bizonyult például az élelmiszeripar, az ingatlanok világa, az építkezés, a kohászat (nehézipar) és az IT.

A pénzforgalom is releváns kérdés, mely a pénz mozgását hivatott számszerűsítve bemutatni. Az üzletemberek valamennyivel kevesebb, mint fele számolt be vállalkozásának pénzforgalmáról. Általánosságban elmondható, hogy leginkább a főtevékenység során bonyolított pénzforgalom szerepel a kiadványban. Az alábbi kép állt össze:



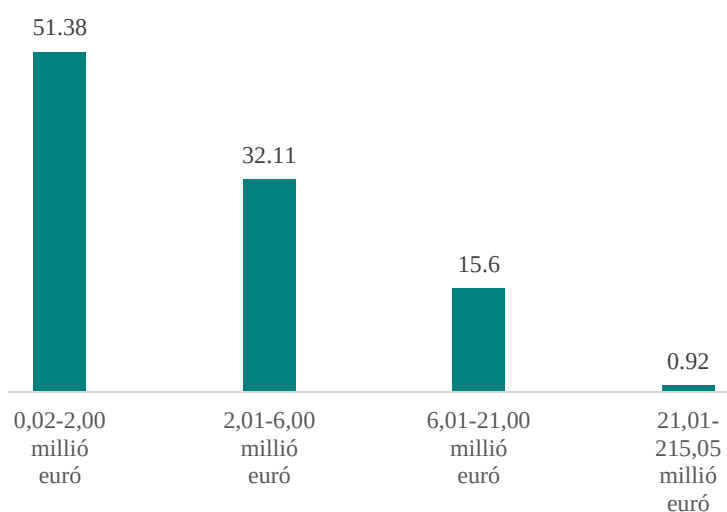
11. ábra: 2018-as pénzforgalom (%)

N=129

Forrás: saját szerkesztés a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

A 11. ábrán tisztán látszik, hogy a legtöbb esetben 0,26-50 millió eurós pénzforgalomról beszélhetünk, ez a vizsgált esetek 56,59%-át (73) tükrözi. Továbbá 51-100 millió eurós pénzforgalommal rendelkezik a vállalkozók 20,93%-a (27), 101-200 millió eurós pénzmozgásról számolt be az üzletemberek 12,4%-a (16). Megjelenik még a 201-400 és a 401-1600 millió eurós pénzforgalom kategóriája is, mely kevésbé jellemző a vállalkozók körére, arányuk csupán 8,53% (11), illetve 1,55% (2).

Egy vállalkozás életében kritikus fontosságú a profit kérdése, hiszen csak akkor képes megmaradni hosszú távon a piacon, ha profitot termel. A profit maximalizálása, a költségek csökkentése célként fogalmazódik meg a vállalatok esetén. Persze mindezt úgy kell elérjék, hogy minőségi termékekkel és szolgáltatásokkal legyenek jelen a piacokon, kielégítve a mindenkori vevői igényeket. Általánosságban elmondható, hogy leginkább a főtevékenység során realizált nettó profit szerepel a kiadványban. A profitot illetően az alábbi megoszlás tapasztalható a vállalkozók több, mint egyharmadának eredményei alapján:



12. ábra: 2018-as nettó profit (%)

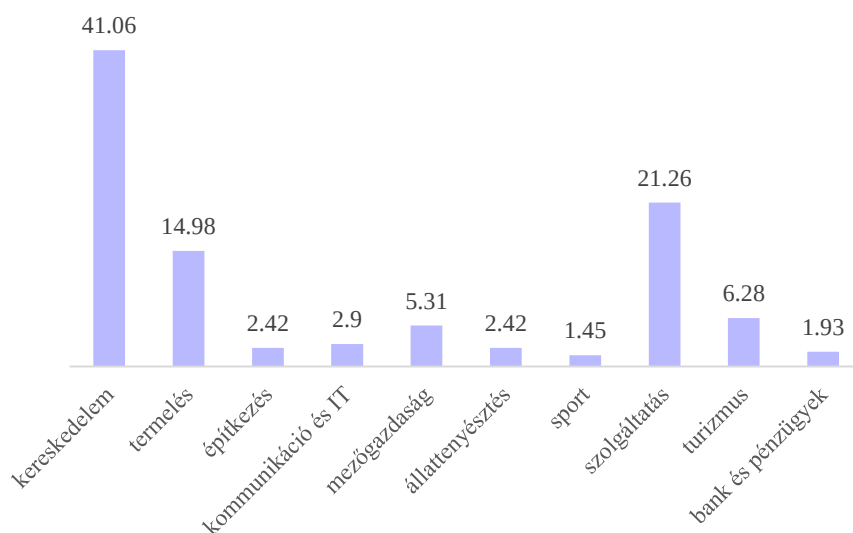
N=109

Forrás: saját szerkesztés a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

A 12. ábra alapján elmondható, hogy a legtöbb vállalkozó 0.02-2,00 millió eurós profitról számolt be, egészen pontosan 51,38%-ban (56) jellemezhető ezzel a vállalati eredménnyel a vizsgált üzletemberek köre. 32,11%-ban (35) vannak jelen azok az üzletemberek, kiknek tevékenysége 2,01-6,00 millió euró profitot eredményezett, továbbá 15,6%-ban (17) vannak jelen azok a gazdagok, kiknek vállalata 6,01-21,00 millió euróval

zárta a 2018-as évet. Jelen van még a 21,01-215,05 millió eurós kategória, mely 0,92%-ban (1) jellemző a vizsgált esetekre.

A fővállalkozás tanulmányozásával nem ért véget a tevékenységek vizsgálta, hiszen a vállalkozók egy meghatározott köre nem csak egy szektorban van jelen. Az egyéb vállalat osztályába azok az üzletek tartoznak, amelyek esetleg a fővállalkozás mellett még megtalálhatóak, ezáltal is gazdagítva a portfóliót. A listatagok több, mint kétharmada rendelkezik legalább egy olyan vállalattal, melynek tevékenysége eltért a fővállalkozás profiljától. Egyes vállalkozók még szerteágazóbb tevékenységet folytatnak, ám lényegesen kevésbé jellemző a minta egészére. Az első számú melléktevékenységek a következő képet festik:



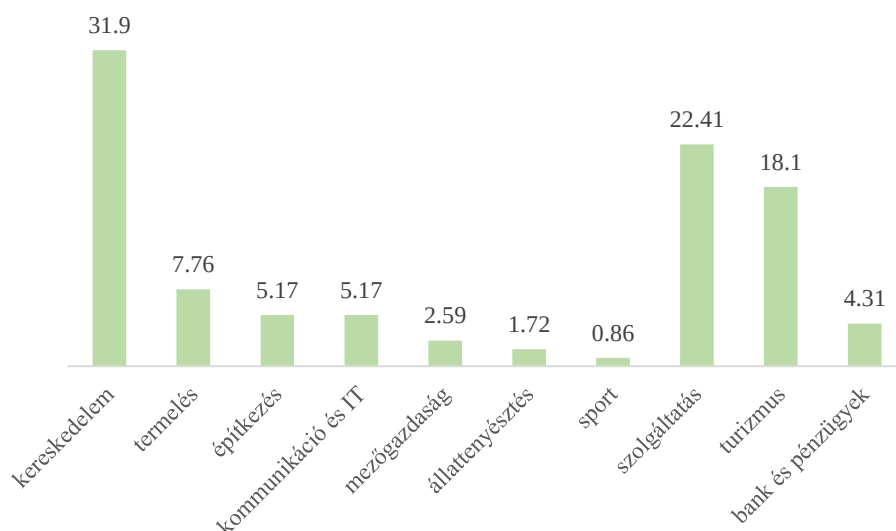
13. ábra: Egyéb vállalkozás profilja (%) - a

N=207

Forrás: saját szerkesztés a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

Ahogy a 13. ábra is mutatja, továbbra is vezető szerepe van a kereskedelemnek, sőt, a másodlagos tevékenységek szintjén még jobban az élre tör 41,06%-kal (85). A második helyen a szolgáltatások állnak 21,26%-kal (44), melyet a termelés követ 14,98%-kal (31). A sort a turizmus, a mezőgazdaság, a kommunikáció és IT, az építkezés, az állattenyésztés, a bank és pénzügyek, illetve a sport folytatja.

A következő ábra azoknak a vállalkozóknak a tevékenységét tükrözni, akik a fővállalkozásuk mellett még legalább két egyéb profilú üzletet is tulajdonolnak. A vállalkozók kevesebb mint fele rendelkezik ilyen széleskörű tevékenységgel. A másodlagos üzletek második köre az alábbi felállást mutatja:



14. ábra: Egyéb vállalkozás profilja (%) - b

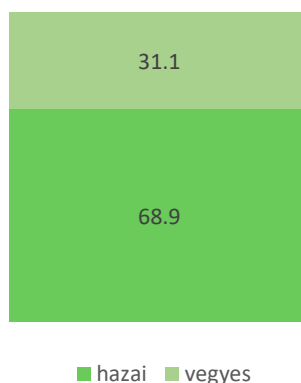
N=116

Forrás: saját szerkesztés a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

A 14. ábra alapján annyit mindenképp érdemes kiemelni, hogy megváltozott a sorrend az első három kategória kapcsán. Ugyan a kereskedelem töretlenül vezet, elérve a 31,9%-ot (37), valamint a második helyen ugyancsak a szolgáltatások állnak 22,41%-os aránnyal (26), de a harmadik helyet átvette a turizmus 18,1%-kal (21), letaszítva a termelést a dobogóról.

Vannak olyan sokrétű vállalkozók, akik a főprofil mellett még három egyéb területen is tevékenykednek, ám viszonylag alacsony számuk miatt nem tartjuk relevánsnak részletes bemutatásukat (kevesebb, mint 50 személy).

A piac kérdése is meghatározó az üzleti életben. Ezen a téren három esetet különböztettünk meg: hazai, külföldi és vegyes piac. Ezen a területen is kimarad a Királyi család. Az érvényes százalékok alapján a következő megoszlás született:



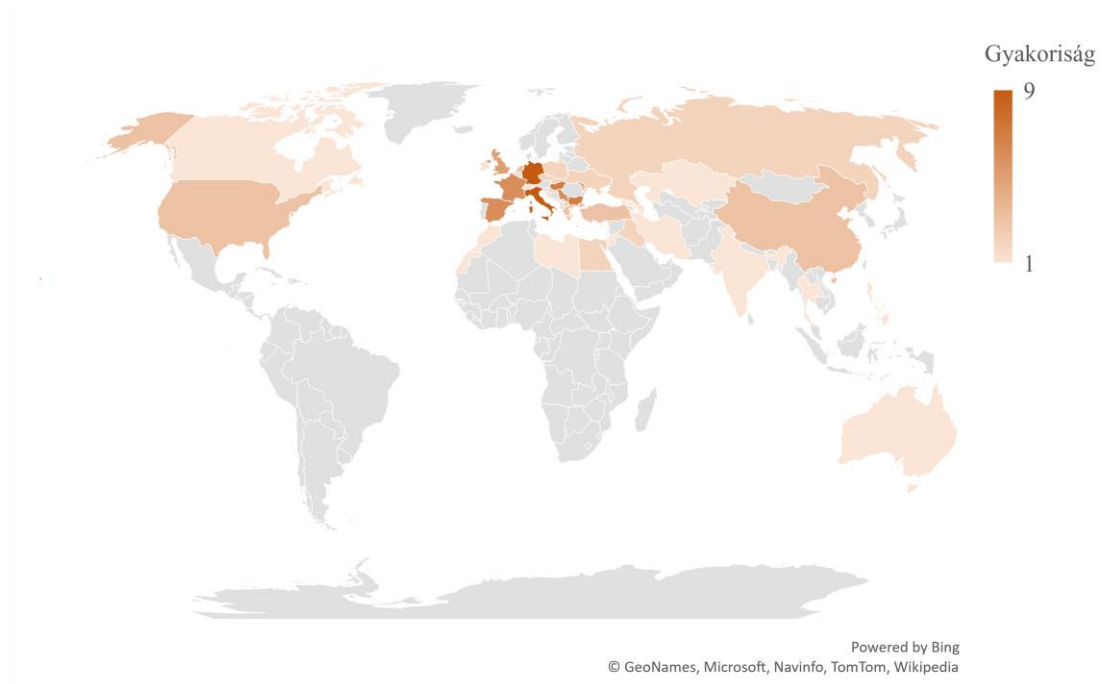
15. ábra: Mely piacon van jelen (%)

N=299

Forrás: saját szerkesztés a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

A 15. ábra alapján egyértelművé válik, hogy kizárólag külföldi aktivitásról nem számolt be egyik gazdag sem. A hazai piacon jelenlevők aránya 68,9% (206), míg a külföldön is gazdasági tevékenységet űzők aránya 31,1% (93). Meg kell jegyezni, hogy elképzelhető, hogy a vizsgált gazdasági elittagok nagyobb számban is jelen vannak a külföldi piacokon, csupán nem emelték ki rövid beszámolójukban ezt a dimenziót.

A külpiazi tevékenységet illetően megjelölésre került negyven ország, melyeken jelen vannak a vizsgált üzletemberek sikeres vállalatiaknak köszönhetően. A vizsgált gazdagok kevesebb, mint egyhatoda nevezett meg konkrét országot, mely fel is került térképünkre. Néhány vagyonos mennyiségileg közelítette meg a kérdést, s arról számolt be, hogy hány ország piacán van jelen tevékenysége révén (3 vagy akár 60 ország, mint külföldi piac). Az említett országokat térképre vetítettük:

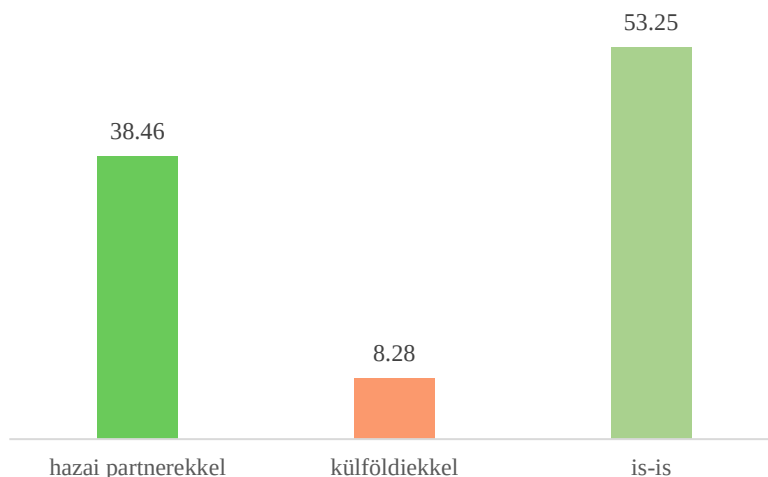


16. ábra: Külföldi piac (gyakoriság alapján)

Forrás: saját szerkesztés a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

Ahogy a 16. ábrán is látható, a legnépszerűbbek az európai piacok, ezek közül is kiemelhető néhány, mint például Németország (9), Olaszország (9), Bulgária (7), Magyarország (7), Franciaország (6), Spanyolország (6). A felsorolt országok listavezetők a negyven ország tekintetében, nem csoda, hiszen európai uniós tagállamok révén nincsenek belső vámok, szabadon áramlanak az áruk, a szolgáltatások és a munkaerő is.

A partnereket tekintve már három kategóriáról beszélhetünk, ugyanis van olyan gazdag, aki csak hazai partnerekkel üzletel, akad olyan, aki kizárólag a külföldi partnerekben látja a lehetőséget, illetve meglehetősen sok olyan vagyonszámot találunk, aki mind hazai, mind külföldi partnerekkel egyaránt együttműködik tevékenysége során. A vállalkozók több, mint felénél rajzolódott ki partnerségi viszony, az alábbi felállás eredményezve:



17. ábra: Partnerek (%)

N=169

Forrás: saját szerkesztés a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

A 17. ábra alapján elmondható, hogy erőteljesen jelen vannak azok, akik mind hazai, mind külföldi partnerekkel együtt dolgoznak, arányuk 53,25% (90). Ezen felül 38,46%-ban vannak jelen azok, akik hazai partnerekkel működnek együtt (65), illetve 8,28%-ban (14) azok, akik külföldi partnerekkel üzletelnek. Előfordulhat az is, hogy néhány üzletember, aki hazai partnereire reflektált, ugyancsak együttműködik külföldiekkel, illetve néhány gazdag, aki külföldi partnereiről számolt be, rendelkezik hazai partnerséggel is. Mindezek fényében lehetséges, hogy magasabb azok száma, akik hazaiakkal és külföldiekkel is dolgoznak.

A fent említett viszonyokat, ha egy térképre vetítenénk, nem térne el nagyban a már bemutatott piacokat szemléltető ábrától, így ettől most eltekintünk.

Érdemes még megjegyezni, hogy viszonylag nagy számban vannak jelen azok, akik egy társsal közösen tulajdonolnak egy vállalatot, tehát részt vesznek vállalkozói társulásban. Arányuk eléri a 22,33 %-ot (67) az egész mintához viszonyítva.

A továbbiakban, miután átfogó képet kaptunk a vizsgált populációról, rátérünk a változók közötti összefüggések részletesebb vizsgálatára, valamint a hipotézisek tesztelésére.

4.2.2. Az eredmények bemutatása néhány összefüggés vizsgálatában

Kezdetnek a vegyes kapcsolatok vizsgálatára térünk ki. Vegyes kapcsolat egy minőségi és egy mennyiségi változó között lehetséges. A vegyes kapcsolatokat varianciaanalízis segítségével szeretnénk feltárni. A variancia nem más, mint a szórásnégyzet, mely önálló mutatóként is megállja a helyét. A szórásnégyzet felbontható belső és külső szórásnégyzetre, vagyis a teljes szórásnégyzetet a belső és a külső szórásnégyzet összege jelenti. A varianciaanalízis megmutatja, hogy a csoportosító minőségi változó a mennyiségi változó szóródását milyen mértékben idézi elő, valamint milyen mértékben magyarázza azt (Debrenti, 2017). A vizsgált esetben a vagyon a függő változó, mely a nemek mentén csoportosul, amennyiben van közöttük kapcsolat. A két változó tekintetében az alábbi eredmények születtek:

3. táblázat: Leíró statisztika (vagyon és nem)

		N	Mintaátlag	Szórás	Sztd. hiba	95%-os konfidencia intervallum a mintaátlagra		Minimum	Maximum
						Alsó korlát	Felső határ		
vagyon (millió euró)	férfi	187	94,71	187,93	13,74	67,6	121,83	21,5	1950
	nő	12	172,54	302,32	87,27	-19,54	364,63	24,5	1050
	házaspár	13	88,42	87,1	24,16	35,79	141,06	23	290
	testvérpár	14	259,21	524,78	140,25	-43,79	562,21	22	2050
	család	71	54,82	80,16	9,51	35,85	73,8	21,5	675
	Összesen	297	95,8	203,52	11,81	72,56	119,04	21,5	2050

Forrás: saját számítás a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

A 3. táblázatban megjelenik nemek tekintetében az elemek száma, majd millió euróban kifejezve a mintaátlag, a szórás, a standard hiba (a függő változó megfigyelt értékei és a becsült érték közötti eltérés), a konfidenciaintervallum (a becslés alsó és felső határa), a minimum és a maximum vagyon. Az eredmények alapján elmondható, hogy átlagban a testvérpárok rendelkeznek a legnagyobb vagyonnal (259,21 millió euró), akiket a női listatagok követnek. Ezen a ponton érdemes visszatekintenünk az első hipotézisünkre, miszerint „*A nők nagyobb arányban képviseltetik magukat a 2019-es listán, mint a 2003-as válogatásban és kevésbé vagyonosak, mint a férfiak.*”. Az átlagokat tekintve kitűnik, hogy a nők vagyona 172,54 millió euró, míg a férfiaké csupán 94,71 millió euró.

Az első hipotézisünk vagyonra vonatkozó része tehát nem igazolódott be, hiszen a nők rendelkeznek magasabb vagyonnal az átlagok tekintetében, nem pedig a férfiak. Hozzá kell tennünk ugyanakkor, hogy a nők aránya jóval a férfiak aránya alatt van a mintában.

A varianciaanalízis a következő eredménnyel zárult a vagyon és a nem vizsgálatát illetően:

4. táblázat: ANOVA (vagyon és nem)

		Négyzetösszeg	df	Középérték négyzete	F	Szig.
vagyon (millió euró)	Csoportok közt	564669,95	4	141167,49	3,52	0,008
	Csoportokon belül	11695574,42	292	40053,34		
	Összesen	12260244,37	296			

Forrás: saját számítás a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

A 4. táblázat azt mutatja, hogy meghatározó eredményeink születtek, mivel a szignifikanciaszint $<0,05$. Az F próba a szórások egyezését vizsgálja. Amennyiben az F próba értéke nagyobb, mint a F-táblázatban megadott érték (megfelelő szabadságfok mellett), akkor az F-próbastatisztika erősen szignifikáns, így a két populáció szórásának eltérése szignifikáns (Debrenti, 2017). Esetünkben a kapott érték meghaladja a táblázat által meghatározott kritikus értéket. A varianciaanalízis tehát azt az eredmény adta, hogy a csoportosító minőségi változó és a mennyiségi változó szóródása között szignifikáns kapcsolat áll fenn.

Szintén varianciaanalízis segítségével megnéztük milyen összefüggés áll fenn a kor és a karrier között. Az eredményeink a következők:

5. táblázat: Leíró statisztika (életkor és karrierút)

		N	Mintaátlag	Szórás	Sztd. hiba	95%-os konfidencia intervallum a mintaátlagra		Minimum	Maximum
						Alsó korlát	Felső határ		
az egyén életkora	direktokrácia	2	69,5	9,19	6,5	-13,09	152,09	63	76
	impex	1	48					48	48
	diaszpóra	3	67	11,27	6,51	39,01	94,99	60	80
	self-made-man	10	55,2	6,03	1,91	50,88	59,52	49	66
	bankár	1	68					68	68
	Összesen	17	59,29	9,43	2,29	54,44	64,14	48	80

Forrás: saját számítás a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

Sajnos elég kevés esetben derült ki a karrierút, így ebben a vizsgálatban a minta csupán 17 személyből áll. Ami viszont lényeges kutatásunk szempontjából, az a self-made-man karrierút kérdése, mely az 5. táblázat alapján listavezető. A már említett 17 személy közül, 10-en a self-made-man stratégiát választották karrierjük elején. A második hipotézisünk, miszerint „A 300 vállalkozó közül a legtöbben az 51-65 év közöttiek kategóriájába esnek és többnyire self-made-man-ek.” újabb megerősítést nyert. A kijelentést alátámasztja az, hogy a

már említett self-made-man-ek átlagéletkora 55,2 év, mely beletartozik a hipotézisben megfogalmazott korosztályba.

A varianciaanalízis a következő képet festi a kor és a karrierút tekintetében:

6. táblázat: ANOVA (életkor és karrierút)

		Négyzetösszeg	df	Középérték négyzete	F	Szig.
az egyén életkora	Csoportok közt	757,43	4	189,36	3,41	0,044
	Csoportokon belül	666,1	12	55,51		
	Összesen	1423,53	16			

Forrás: saját számítás a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

A 6. táblázat azt mutatja, hogy van kapcsolat a csoportosító minőségi változó és a mennyiségi változó szórása között, mivel a szignifikanciaszint $<0,05$, ám nem sokkal kisebb a kritikus értéknél. Az F próba értéke kissé meghaladja a kritikus értéket. A kevés rendelkezésre álló adatra való tekintettel további vizsgálatok szükségesek arra vonatkozóan, hogy miként kezdték karrierjüket a gazdagok, majd ezt követően újra el lehet végezni egy ANOVA vizsgálatot.

Szintén ANOVA teszttel megvizsgáltuk a vagyon és a korosztály viszonyát. A következő eredmény született:

7. táblázat: Leíró statisztika (vagyon és korosztály)

		N	Mintaátlag	Szórás	Szt. hiba	95%-os konfidencia intervallum a mintaátlagra		Minimum	Maximum
						Alsó korlát	Felső határ		
vagyon (millió euró)	21-50 év között	44	122,04	217,14	32,74	56,02	188,05	21,5	1250
	51-65 év között	125	112,46	219,61	19,64	73,58	151,34	21,5	2050
	66-88 év között	41	116,84	311,2	48,6	18,61	215,07	23	1950
	Összesen	210	115,32	238,46	16,46	82,88	147,76	21,5	2050

Forrás: saját számítás a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

A 7. táblázatban megjelenik korosztályok szerint az elemek száma, majd millió euróban kifejezve a mintaátlag, a szórás, a standard hiba, a konfidenciaintervallum, a minimum és a maximum vagyon. A 21-50 év közötti korosztályhoz kapcsolódik a legmagasabb átlag (122,04 millió euró), míg a 66-88 év közöttiekhez rendelhető a legmagasabb maximum érték (1950 millió euró).

A varianciaanalízis eredményét a következő táblázat tartalmazza:

8. táblázat: ANOVA (vagyon és korosztály)

		Négyzetösszeg	df	Középérték négyzete	F	Szig.
vagyon (millió euró)	Csoportok közt	3100,93	2	1550,47	0,03	0,973
	Csoportokon belül	11881778,86	207	57399,9		
	Összesen	11884879,79	209			

Forrás: saját számítás a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

A 8. táblázat eredménye azt mutatja, hogy nincs kapcsolat a két vizsgált változó között, mivel a szignifikanciaszint nem $<0,05$. Másképp fogalmazva, a csoportosító minőségi változó és a mennyiségi változó szóródása között nincs kapcsolat, a korosztály nem határozza meg a vagyon szórását.

A továbbiakban egy Khí-négyzet próbát végzünk. A Khí-négyzet próba két minőségi változó közötti kapcsolat elemzésére alkalmas. Ennél az eljárásnál is az az első kérdés, hogy egyáltalán van-e kapcsolat a két ismerv között. Amennyiben van, a kapcsolat szorosságát az úgynevezett asszociációs mutató tükrözni (Cramer-féle kontingencia együttható), melynek értéke 0 és 1 között helyezkedik el (Debrenti, 2017). A két változó mélyebb elemzése érdekében elkészítettünk egy kereszttáblát is. Kezdetnek tekintsük meg a két választott minőségi változót (nem és a fővállalkozás profilja), mely a kereszttáblában figyelhető meg:

9. táblázat: Kereszttábla (az egyén neme és a fővállalkozás profilja)

az egyén neme	kereskedelem	termelés	építkezés	kommunikáció és IT	mezőgazdaság	állattenyésztés	sport	szolgáltatás	turizmus	bank és pénzügyek	összesen
férfi	54	52	15	12	3	4	4	33	7	3	187
	18,24%	17,57%	5,07%	4,05%	1,01%	1,35%	1,35%	11,15%	2,36%	1,01%	63,18%
nő	5	2	0	1	1	0	1	2	0	0	12
	1,69%	0,68%	0,00%	0,34%	0,34%	0,00%	0,34%	0,68%	0,00%	0,00%	4,05%
házaspár	6	3	1	1	0	0	0	2	0	0	13
	2,03%	1,01%	0,34%	0,34%	0,00%	0,00%	0,00%	0,68%	0,00%	0,00%	4,39%
testvérpár	6	4	2	0	0	0	0	1	1	0	14
	2,03%	1,35%	0,68%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,34%	0,34%	0,00%	4,73%
család	21	19	4	5	5	0	0	13	3	0	70
	7,09%	6,42%	1,35%	1,69%	1,69%	0,00%	0,00%	4,39%	1,01%	0,00%	23,65%
összesen	92	80	22	19	9	4	5	51	11	3	296
	31,08%	27,03%	7,43%	6,42%	3,04%	1,35%	1,69%	17,23%	3,72%	1,01%	100,00%

Forrás: saját számítás a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

A 9. táblázat alapján elmondható, hogy a kereskedelem jelenti a húzóágazatot, hiszen a férfiak, a nők, a házaspárok, a testvérpárok és a családok esetén is ez a legnépszerűbb kategória. Második legnépszerűbb kategóriaként a termelés szerepel, mely a nők esetén holtversenyben van a szolgáltatásokkal.

A 9. táblázat szintén alátámasztja a kereskedelem elsőprő sikerét, melyet a harmadik hipotézisünkben is megfogalmaztunk. A hipotézis szerint „A kereskedelem továbbra is vezet a fővállalkozások területén.”

Miután áttekintettük a két minőségi változót és azok értékeit, vizsgáljuk meg, hogy van-e kapcsolat köztük. Ezt a következő táblázat árulja el:

10. táblázat: Khí-négyzet (az egyén neve és a fővállalkozás profilja)

Pearson-féle Khí-négyzet	Érték	df	Aszimp. szig. (2-farkú)
	24,7	36	0,923

Forrás: saját számítás a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

A 10. táblázat alapján elmondható, hogy nincs kapcsolat az egyén neve és a fővállalkozás profilja között, mivel a szignifikanciaszint nem $<0,05$. A df a szabadságfokot jelöli ($df=n-2$, ahol n a megfigyelt esetek számát jelöli), mely alapján ki lehet keresni a Khí négyzet kritikus értékét. Ha a kapott érték magasabb, mint a kritikus érték, akkor szignifikáns a kapcsolat (Debrenti, 2017), ám esetünkben ez nem áll fenn.

A gazdagok vizsgálatát korrelációs próbával folytatjuk. A korrelációs számítás mennyiségi változók közötti sztochasztikus kapcsolat feltárására és számszerű jellemzésére szolgál. Sztochasztikus kapcsolatok esetén az egyik jelenség hatással van egy másik jelenségre, de nem határozza meg egyértelműen annak alakulását, mivel azt más hatások is érik. A korreláció első számú feladata az, hogy megállapítsa a két változó között egyáltalán fennáll-e kapcsolat. Amennyiben van kapcsolat, annak jellege is kiemelt kérdés. A kapcsolatok tekintetében a szorosság meghatározó, ezt tükrözni a korrelációs együttható, melyet r -el jelölünk (Debrenti, 2017).

A korrelációs együttható -1 és 1 közötti értékeket vehet fel, az alábbi összefüggések érvényesek:

- ha az r értéke pozitív, akkor a két változó azonos irányba nő;
- ha az r értéke negatív, akkor a két változó ellentétes irányba nő;
- ha az r értéke 0 , akkor nincs lineáris kapcsolat a két minőségi változó között;
- ha a r abszolút értékben kifejezve 1 , akkor a kapcsolat függvényszerű, vagyis lineáris (Debrenti, 2017).

A két változó kapcsolatát illetően a következő esetek lehetségesek:

- $0,99 \geq |r| \geq 0,75$ szoros kapcsolat
- $0,75 > |r| \geq 0,50$ közepes kapcsolat
- $0,50 > |r| \geq 0,25$ gyenge kapcsolat
- $0,25 > |r| \geq 0$ nincs kapcsolat

Megvizsgáltuk az egyén életkorát és a 2019-es kiadványban szereplő vagyont, az alábbi eredmény született:

11. táblázat: Korreláció (az életkor és a 2019-es vagyon)

Pearson korreláció	0,04
Szig. (2-farkú)	0,598
N	210

Forrás: saját számítás a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

A 11. táblázat eredményeinek értelmében nincs kapcsolat a két mennyiségi változó között, mivel a szignifikanciaszint nem $<0,05$. A kapcsolat tehát akkor áll fenn, ha a szignifikancia szint $<0,05$. Az r értéke is a kapcsolat hiányát mutatja.

Az eredmény értelmében a negyedik hipotézisünk nem állta meg a helyét. Az állítás, miszerint "*A vagyon és a kor között szoros összefüggés áll, így az idősebb vállalkozók vagyonosabbak, mint a fiatal üzletemberek.*" nem nyert bizonyosságot, mivel nincs kapcsolat a két mennyiségi változó között. Az alábbiakban egy kereszttábla segítségével betekintést nyerhetünk a vagyonok életkori megoszlásába.

12. táblázat: Kereszttábla (korosztály és vagyon)

	2019-es vagyon					
korosztály	21,50-50 millió euró	51-100 millió euró	101-200 millió euró	201-400 millió euró	401-2050 millió euró	összesen
21-50 év között	25 11,90%	8 3,81%	5 2,38%	3 1,43%	3 1,43%	44 20,95%
51-65 év között	66 31,43%	29 13,81%	12 5,71%	12 5,71%	6 2,86%	125 59,52%
66-88 év között	23 10,95%	13 6,19%	3 1,43%	0 0,00%	2 0,95%	41 19,52%
összesen	114 54,29%	50 23,81%	20 9,52%	15 7,14%	11 5,24%	210 100,00%

Forrás: saját számítás a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

Ahogy a 12. táblázat is mutatja, minden vagyoni kategóriában az 51-65 év közöttiek vannak jelen a legnagyobb arányban, valamint az is kitűnik, hogy ők vannak a legnagyobb százalékban jelen a gazdagok között.

Ugyancsak korrelációs számítást alkalmaztunk a 2019-es kiadványban szereplő vagyon és a 2018-as évre vonatkozó pénzforgalom vizsgálatában. Az eredmény a következő lett:

13. táblázat: Korreláció (a 2019-es kiadványban szereplő vagyon és a 2018-as év pénzforgalma)

Pearson korreláció	0,76
Szig. (2-farkú)	0
N	129

Forrás: saját számítás a Capital című folyóirat 2019-ben megjelent melléklete alapján

A kapott eredmény nem túl meglepő, ahogyan a 13. táblázat is mutatja, kapcsolatban áll a két vizsgált mennyiségi változó. A szignifikanciaszint 0, tehát $<0,05$. Az r értéke szoros kapcsolatot jelöl, mivel $> 0,76$. Esetünkben ez az eredmény azt is magában hordozza, hogy a 2018-as pénzforgalom predesztinálja a 2019-es kiadványban való szereplést. Ugyancsak figyelemreméltó az, hogy a 2019-es listatagok 99%-a jelen volt már a 2018-as év kiadványában is. Ebből arra következtethetünk, hogy egyik évről a másikra a vagyonosok populációja jelentős változásokat nem produkál. Egy nagyobb lélegzetű kutatás segíthetne megválaszolni, hogy longitudinálisan milyen változások tapasztalhatóak a gazdasági elitben a Capital összes eddig kiadott melléklete szerint.

4.3. Kitekintés a 2020-as kiadvány listavezetőire

A 2019-es Capital melléklete alapján sikerült egy meglehetősen részletes képet festeni a gazdasági elitéről. Nem szabad azonban figyelmen kívül hagyni azt, hogy az elit állandó átalakulásban van, így a 2020-as kiadvány listájára is érdemes kitérni.

Természetesen a listatagok továbbra is önkéntes alapon kerültek a 2020-as gazdagok lajstromába. Célszerűnek láttuk az első 10 listatag összevetését, az alábbi eredmény született:

14. táblázat: A 2019-es és a 2020-as kiadás első 10 gazdagja

Helyezés	2019-es Capital		Helyezés	2020-as Capital	
	Név	Vagyon (millió euró)		Név	Vagyon (millió euró)
1.	Dragoș és Adrian Pavăl	2000 - 2100	1.	Dragoș és Adrian Pavăl	2100 - 2200
2.	Ion Țiriac	1900 - 2000	2.	Ion Țiriac	1900 - 2000
3.	Daniel Dines	1200 - 1300	3.	Daniel Dines	1200 - 1300
4.	Anastasia Soare	1000 - 1100	4.	Teszári Zoltán	690 - 750
5.	Voiculescu család	650 - 700	5.	Voiculescu család	675 - 725
6.	Teszári Zoltán	640 - 660	6.	Anastasia Soare	550 - 650
7.	Gruia Stoica	520 - 560	7.	Iulian Dascălu	600 - 640
8.	Iulian Dascălu	510 - 560	8.	Gruia Stoica és Vasile Didilă	460 - 500
9.	Radu Dimofte	440 - 460	9.	Anca Vlad	460 - 480
10.	Anca Vlad	420 - 440	10.	Radu Dimofte	450 - 470

Forrás: saját szerkesztés a Capital című folyóirat 2019-ben és 2020-ban megjelent mellékletei alapján (Năstase, 2020)

A 14. táblázat alapján elmondható, hogy voltak változások az első 10 tagot illetően. A 2019-es kiadvány 10-es toplistája: Dragoș és Adrian Pavăl (kereskedelem, építőanyagok, barkácsolás), Ion Țiriac (autóipar, ingatlanpiac, sport, energetika), Daniel Dines (IT, szoftver), Anastasia Soare (szépségipar), Voiculescu család (média, kereskedelem, ipar), Teszári Zoltán (távközlés, média, energetika), Gruia Stoica (vasúti szállítás, járműgyártás, gyógyszergyártás), Iulian Dascălu (ingatlanpiac, kereskedelem), Radu Dimofte (ipar, turizmus, ingatlanpiac, tőkepiac), Anca Vlad (gyógyszeripar). A 2019-es és a 2020-as év toplistáját összevetve arra a következtetésre juthatunk, hogy az elittagok helyezését, az elittagok vagyonát illetően is voltak változások, illetve egy új taggal is bővült a kör, Vasile Didilă személyében, aki Gruia Stoica testvére (korábban is együtt tevékenykedtek a vasúti szállítás világában).

Rövid összehasonlításunk eredményeképpen az is tisztázódott, hogy érdemes évről évre visszatérni az elitek kérdéséhez, azonban, ha nagy változásokat szeretnénk bemutatni, még

várnunk kell néhány évet. A 2020-as évben kitört világjárvány megrendítette az egész világot, így az elittagok és vállalkozásaik is minden bizonnyal rosszabb évet zártak, de e változás majd a 2021-es mellékletben érhető majd tetten. 2021-ben sem sokkal másabb a helyzet, nem tudjuk még mi vár ránk. A 2021-es év 300-as listája minden bizonnyal érdekes olvasmány lesz ebben a kontextusban. Nyilvánvalóan a Capital kiadvány legnagyobb gyengesége, hogy a 300 leggazdagabb romániai listája önkéntes alapon alakul. Ennek tükrében minden bizonnyal kimaradnak belőle fontos gazdasági szereplők – azonban mindenképpen kapunk egy látletet a gazdasági elitről, annak szerkezetéről, nyomon követhető a generációváltás alakulása a rendszerváltást követően stb. A jövőre nézve mindenképpen további kutatásra érdemes a terület, amelyet mindenképpen folytatni szeretnénk.

5. ÖSSZEFOGLALÁS

Jelen kutatás és elemzés a 2019. decemberében kiadott Capital folyóirat *A 300 leggazdagabb romániai* c. mellékletére épül, a kutatás céljaként a gazdasági elit vizsgálata szerepelt, illetve profilok elkészítése, melyek különböző változók mentén jellemezhetőek, illetve összehasonlíthatóak egymással. Definíciónk szerint ebben a kutatásban a gazdasági elit csoportjába tartoznak mindazok, akik vagyona eléri a 21-22 millió eurót és szerepelnek a Capital folyóirat mellékletében.

Kutatásunk számos kérdésre kereste a választ. Milyen arányban vannak jelen azok az elittagok, akik pályájukat feltehetően a kilencvenes évek elején kezdték? A gazdasági elit csoportján belül milyen arányban képviseltetik magukat a nők és a férfiak? Mely korosztályhoz tartoznak a legtöbben? Románia mely területei a legnépszerűbbek az elittagok körében? Melyek a kimagaslóan sok elittagot felölelő tevékenységi területek? Mennyire kapcsolódik össze a gazdasági és a politikai élet az elittagok esetén?

Hipotéziseink, melyeket kutatásunk során szem előtt tartottunk, a következők:

- H1: A nők nagyobb arányban képviseltetik magukat a 2019-es listán, mint a 2003-as válogatásban és kevésbé vagyonosak, mint a férfiak.
- H2: A 300 vállalkozó közül a legtöbben az 51-65 év közöttiek kategóriájába esnek és többnyire self-made-man-ek.
- H3: A kereskedelem továbbra is vezet a fővállalkozások területén.
- H4: A vagyon és a kor között szoros összefüggés figyelhető meg, az idősebb vállalkozók vagyonosabbak, mint a fiatal üzletemberek.

A piacra lépés kezdeteit vizsgálva a 1994-es év kiemelkedően népszerűnek bizonyult az üzletemberek körében, sokan ekkor alapították első vállalkozásukat. A második helyen az 1990-es év áll. 1990, mint a rendszerváltást követő első év, fontos számunkra, mivel jelenléte azt mutatja, hogy a vállalkozók nem csekély része kapva kapott az alkalmon, s mikor a piacgazdaság kezdett kibontakozni el is indította vállalkozói karrierjét.

A nemek tekinteténem a férfiak aránya 62,96% (187), ezzel szemben a nők aránya csupán 4,04% (12). Továbbá 4,38% (13) a házaspárok, 4,71% (14) a testvérpárok és 23,91% (71) a családok aránya. A családok kategóriájába azok tartoznak, akik gyermekeikkel együtt vesznek részt az üzleti életben. Találunk olyan családot is, ahol anya és fia dolgozik együtt, olyat is, ahol apa és fia, sőt olyan is akad, ahol több gyermek is hozzátesz a sikeres vállalkozás működéséhez.

Ezen a ponton be is igazolódott az első hipotézisünk miszerint „*A nők nagyobb arányban képviseltetik magukat a 2019-es listán, mint a 2003-as válogatásban.*”, mivel arányuk 2,7%-ról (8 személy) 4,04%-ra (12 személy) emelkedett. Az átlagokat tekintve kitűnik, hogy a nők vagyona 172,54 millió euró, míg a férfiaké csupán 94,71 millió euró (ANOVA teszt alapján). Az első hipotézisünk vagyona vonatkozó része tehát nem igazolódott be, hiszen a nők rendelkeznek magasabb vagyonnal az átlagok tekintetében, nem pedig a férfiak.

Az életkorok vizsgálatánál, mielőtt a kategóriákat kialakítottuk volna, láthatóvá vált, hogy a legfiatalabb tag 21, míg a legidősebb 88 éves. A minta 20,95%-a (44) 21-50 év közötti, 59,52%-a (125) 51-65 év közötti, illetve 19,52%-a (41) 66-88 év közötti.

A megoszlás alapján beigazolódni látszik a második hipotézisünk, miszerint „*A 300 vállalkozó közül a legtöbb az 51-65 év közöttiek kategóriájába esnek és többnyire self-made-man-ek.*”, mivel arányuk elérte az 59,52%-ot (125). A kijelentést alátámasztja az is, hogy a már említett self-made-man-ek (10 személy a teljes mintából) átlagéletkora 55,2 év, mely beletartozik a hipotézisben megfogalmazott korosztályba (ANOVA teszt alapján).

Az eredmény alapján arra is következtethetünk, hogy a Capitalban ismertett gazdagok nagy része valószínűleg a rendszerváltás táján kezdte karrierjét, valamint többnyire a self-made-man karrierút jellemzi pályafutásukat. Feltehetően vannak olyan listatagok is, akik megörökölték a vállalkozásokat, illetve az is előfordulhat, hogy az örökség a self-made-man karrierút gyümölcse. Mindezek teljes bizonyosságot további vizsgálódások révén nyerhetnek. A Capital hasábjait olvasva nem kapunk részletes tájékoztatást a karrier kezdetéről, így a karrier-utak feltárása komoly kutatási feladatként jelentkezik a jövőre nézve.

A megyék szerinti megoszlást is nyomon tudtuk követni. Az első megye Ilfov, Bukarest városával, egyértelműen az élre tört, hiszen a gazdagok 39,66%-ban ott élnek. Ilfov megyét Kolozs, Konstanca, Bákó, Temes, Arad, Argyas, Fehér és Brassó követi, ám jóval kevesebb gazdag található ezekben a megyékben.

Akárcsak a 2003 kiadvány alapján végzett elemzés esetén, jelen kutatásban is a kereskedelem jelenti a húzóerőt, melyet a termelés követ. Mindezek fényében, ha visszatekintünk a harmadik hipotézisünkre, megállapíthatjuk, hogy jelen adatok alátámasztják azt, tehát *"A kereskedelem továbbra is vezet a fővállalkozások területén."*, ugyanis a gazdagok csaknem egyharmada ezen a területen tevékenykedik. Az elemzés során elkészített kereszttábla is a kereskedelem népszerűségét mutatja.

A negyedik hipotézisünk nem állta meg a helyét. Az állítás, miszerint *"A vagyon és a kor között szoros összefüggés áll, így az idősebb vállalkozók vagyonosabbak, mint a fiatal"*

üzletemberek." nem nyert bizonyosságot, mivel nincs kapcsolat a két mennyiségi változó között (korreláció alapján).

Kíváncsiak lettünk volna olyan jellemzőkre is, mint például a családi helyzet, a gyermekek száma, az iskolai végzettség, a beszélt idegen nyelvek, a teljes karrierút, a politikai szerepvállalás, a karitatív tevékenységek, ám ezek csak nagyon kevés esetben derültek ki, így messzemenő következtetéseket nem vonhatunk le belőlük. Mindezek értelmében nem sikerült megválaszolni azt a kérdést, hogy mennyire kapcsolódik össze a gazdasági és a politikai élet az elittagok esetén.

Fontos megjegyezni, hogy a Capital gazdasági elitéről szóló melléklete nem egységes információkból épül fel, ez annak tudható be, hogy a kiadvány szerkesztői nem ugyanazokat a szempontokat tartották fontosnak, illetve a 300 üzletember is más-más aspektusokat emelt ki karrierje szempontjából. Így a gazdasági elit mélyebb megismerése érdekében célszerű lehet egyéb forrás bevonása is. Ugyanakkor nagyon magas szintű oknyomozói tevékenységet szükségeltetne még több információ begyűjtéséhez, hiszen 300 üzletember gazdasági tevékenységét kívánjuk megismerni.

A Capital mellékletének további kritikája lehet az is, hogy csak a gazdasági elit látható részét tárja elénk, ugyanis önkéntes alapon készült a gazdagok listája. Kérdéses a bevallott vagyon hitelessége is, továbbá nem jelenik meg a letétbe helyezett vagyon, illetve a családtagok vagyona sem, így a gazdagokról festett kép hiányosnak bizonyul. Azt viszont el kell ismerni, hogy minden releváns információ nem fér el egy-egy hasámban, és nem is lehet elvárni az elittagoktól, hogy minden fontos információt közöljenek.

Mindezek ellenére sikerült egy meglehetősen átfogó képet kialakítani az aktuális gazdasági elitéről, melyet a Capital 2019-es mellékletének megfelelően értelmeztünk. A kutatás záróakkordjaként kitekintést tettünk a 2020-as melléklet első 10 tagjára. A 2019-es és a 2020-as év toplistáját összevetve arra a következtetésre juthatunk, hogy az elittagok helyezését, az elittagok vagyonát illetően is voltak változások, illetve egy új taggal is bővült a kör.

Jelen kutatás folytatása több módon is elképzelhető, például több éven keresztül vizsgálva ugyanezen változókat különböző tendenciák megállapítása válna lehetségessé, esetleg jelen kutatást a gazdasági folyamatok nyomon követésével lehetne kiegészíteni.

FELHASZNÁLT IRODALOM ÉS FORRÁSOK JEGYZÉKE

- Bozóki, A. (2003): Theoretical Interpretation of Elite Change in East Central Europe. In Dogan, M. (Ed.): *Elite Configuration at the Apex of Power*, Brill Publishers, Leiden, pp. 215-248.
- Capital, melléklet, 2019 december: „300 cei mai bogați români”.
- Cerna, S. (2012): Gândirea economică românească în perioada postcomunistă. *OEconomica* (2).
- Csata, Zs. (2019): Etnikai párhuzamosságok az erdélyi gazdaságban. *REGIO. Kisebbség Kultúra Politika Társadalom*, 27 (1). pp. 37-80.
- Debrenti, E. (2017): *Statisztika*. Státus Kiadó, Csíkszereda.
- Gál, K. – Ruszuly, E. (2004): "Gazdagjaink?" Elemzési kísérlet a romániai gazdasági elit profiljáról. *Web*, 7 (12), pp. 49-53.
Elérhető: http://web.adatbank.transindex.ro/pdfdok/web12_08_gal_ruszuly.pdf
[Letöltve: 2019. december 19.]
- Kovách, I. (1997): Posztoszocializmus és polgárosodás. *Szociológiai Szemle*, 1997 (4), pp. 19-47.
- Kovács, K. (2013): Az empirikus kutatás. In Kovács, K. (Ed.): *Kutatási és publikálási kézikönyv nem csak közgazdászoknak*, Akadémiai Kiadó, Budapest, pp 243-245.
- Lengyel, Gy. (2005): Vázlat a rendszerváltás, az elitváltás és a piaci átalakulás kapcsolatáról. *Erdélyi Társadalom*, 3 (2).
- Medeleian, A. (2017): Elita românească și treburile „cetății”. *Sinteza*. Elérhető: <https://www.revistasinteza.ro/elita-economica-romaneasca-si-treburile-cetatii>
[Letöltve: 2020. február 03.]
- Năstase, A. (2020): Top 300 Capital. Cine sunt cei mai bogați români în 2020. Avere de 5,5 miliarde euro pentru primii trei oameni de afaceri. Elérhető: <https://www.fanatik.ro/top-300-capital-cine-este-cel-mai-bogat-roman-din-2020-avere-de-55-miliarde-euro-19389368>
[Letöltve: 2021. április 7.]
- Papp Z., A. (2011): Az 1989 utáni romániai, illetve romániai magyar elitek tipológiai és értelmezései. In Kovách, I. (Szerk.) *Elitek a válság korában*, Argumentum Kiadó, Budapest, pp.100-124.
- Pasti, V. (2006a): Noua clasă a capitaliștilor români. In Pasti, V. (Ed.): *Noul capitalism românesc*, Editura Polirom, Iași, pp. 214-293.
- Pasti, V. (2006b): Privatizarea sau “calea regală” a capitalului postcomunist. In Pasti, V. (Ed.): *Noul capitalism românesc*, Editura Polirom, Iași, pp. 294-315.
- SPSSABC
Elérhető: <https://spssabc.hu/ketvaltozos-elemzes/korrelacio/>
[Letöltve: 2020. június 28.]