
Drago
ČENGIĆ

MENADŽERSKA ELITA
I MODERNIZACIJA:
NEKA TEMELJNA
PITANJA

TEORIJSKO-EMPIRIJSKI PRISTUPI ISTRAŽIVANJU MENADŽERSKE ELITE

Uvodne napomene: tko čini menadžersko-poduzetničku elitu?

Krajem 2002. godine jedan je domaći tjednik izdao "specijalno izdanje" posvećeno "hrvatskoj poslovnoj eliti". Glavni tekstovi u tome izdanju nose naslove: "Naziru se prve hrvatske multinacionalne kompanije" i "Hrvatski top-menadžeri". Odmah iza njih slijedi i "portret prosječnog hrvatskog menadžera", temeljen na podacima iz prigodnog istraživanja Hrvatskoga udruženja menadžera. Prema tim podacima "prosječni hrvatski menadžer" je muškarac u dobi između 45 i 47 godina, s visokom stručnom spremom; uglavnom je inženjer, a ne ekonomist (dvije ih trećine ima akademsku titulu diplomiranog inženjera, dok ekonomsko obrazovanje ima jedna petina ispitanika); ima "puno utakmica u nogama": prosječno radno iskustvo hrvatskih menadžera je oko 24 godine, a od toga nešto više od 16 godina na rukovodećim radnim mjestima.

Prema istome izvoru, hrvatski menadžeri "uče hodajući": tek je mali broj menadžera tijekom karijere stekao dopunska znanja iz područja poslovne administracije/menadžmenta. Zato u praksi prevladava *learning-by-doing* pristup, odnosno oslanjanje na urođenu inteligenciju, inventivnost i sreću. Uglavnom su "vjerni tvrtki": na čelnim mjestima velikih poduzeća uglavnom se nalaze oni ljudi koji su cijelu karijeru i sva poslovna iskustva stjecali unutar tih poslovnih sustava. Ako su mlađi, vjerojatnije je da su u manjim poduzećima: naime, stručnjaci mlađe generacije češće rade u malim i srednjim poduzećima (u pravilu riječ je o tvrtkama iz područja informatike, marketinga i financija).

U kojoj je mjeri ova slika hrvatskog menadžera realna, uzmemo li u obzir da je i ovdje riječ o prigodnom, a ne reprezentativnom istraživanju hrvatskih menadžera? Svakodnevne medijske informacije oko nas sugeriraju da i ovdje dio podataka doista ocrta "stvarno stanje stva-

ri”. *Ali što je s brojnim pitanjima na koja ni to istraživanje nije odgovorilo?* Pitanja su mnoga: čini li menadžersku elitu elitom samo formalna pripadnost vodećim poduzećima, odnosno prešutna pretpostavka da su baš oni najzaslužniji za ekonomski uspjeh svojih poduzeća ili se pripadnost eliti treba/može određivati i nekim drugim svojstvima? Primjerice, možda i “mjerenjem” iskazane društvene odgovornosti tih poduzeća? Ili je ipak dovoljno smatrati ih elitom jer su visoko obrazovani i na hijerarhijski najvišim upravljačkim mjestima u nekima od ekonomski najmoćnijih hrvatskih poduzeća?

Nažalost, ni domaća sociološka (također djelomična) istraživanja nisu odgovorila do kraja na ova pitanja, načelno terminološke naravi. Naš uvid u elementarna određenja elite i menadžerske elite u raspoloživim priručnicima svjedoči da je mnogo lakše definirati elitu negoli menadžersku elitu (usp. Jary & Jary, 1995.; Marshall, 1998.; Kuper & Kuper, 1996.). Imamo također dojam da se češće definiraju menadžeri nego poduzetnička elita ili poduzetnici. Primjerice, Jary & Jary (1995.), menadžere određuju kao “osobe s odgovornošću za koordinaciju i kontrolu radnih organizacija”, podsjećajući da se obično razlikuje hijerarhijski stariji (vrhunski: *senior*), srednji (*middle*) i nadzorni (*front-line*) menadžeri. Za njih vežu još i pojmove menadžerske revolucije (Burnhamova teza iz 1942. godine), intelektualnog rada i proturječnog klasnog položaja.

Od naših autora, Županov umjesto općeg pojma “elita” radije govori o upravljačkoj eliti, podrazumijevajući pod njom dijelove i političke i menadžerske elite. Podsjećajući na termin C. Wright Millsa “elita moći”, Bottomoreov termin “administrativna elita” i na raznolike konotacije pojma modernizacije, on se radije opredijelio za termine “industrijalizirajuće” i “dezindustrijalizirajuće elite” (Županov, 2001.). Politička elita Hrvatske je u razvojnog smislu, prema njegovu mišljenju, u zadnjih deset godina prepoznatljiva prije svega kao dezindustrijalizirajuća elita! Gledano iz toga kuta, *bito bi zanimljivo vidjeti kojem tipu od ove dvije elite u zadnjih pet godina pripadaju najuspješniji hrvatski menadžeri.*

Istodobno Rogić, tematizirajući odnos između tri hrvatske modernizacije i uloge elita, razlikuje nekoliko elita prema “sektorima vrsnoće” (Rogić, 2001.). To su: simbolična elita “plemenitih” (plemstvo), elita vlasti, elita novca i *profesionalna elita*. Neki autori potonju imenuju i elitom znanja ili tehničkom elitom. Istina, reprodukcija je ove elite ovisna i o eliti vlasti i eliti novca. No Rogić ističe da je “temelj vrsnoće profesionalnih elita skup autonomno (profesionalno autonomno) određenih mjerila uspjeha i

što se u takvu elitu ne može prispjeti na temelju zgojne političke ili gospodarske rente” (Rogić, 2001., 42). *Zavičajno je mjesto ove elite “tehnička evolucija društva” a ne puka politička moć.* Katunarić pak ističe da je divergentan razvitak Zapada i Istoka oblikovao i različitu strukturu društvenih elita. Po njemu današnja zapadna elita predstavlja sintezu “stare” i “nove klase”, odnosno vlasničke i menadžerske ili profesionalne elite (Katunarić, 2001., 130).

Prema autorovu mišljenju, nova elita izražava jedan ambivalentan svjetonazor. “Njezina retorika i životni stil su nekonformistički i podsjećaju na dane kontrakulture, ali njezina poslovna strategija je predatorska.” (Katunarić, 2001., 132). Polazeći od američkih autora, koji ih zovu “buržujskim boemima”, Katunarić ih zove *bobosima*. “Bobosi rado govore o ljubavi prema čovječanstvu, uživaju u New Age glazbi, slave čistu prirodu, nose traperice u svečanim prilikama, a istodobno tamane konkurente na tržištu, ne libe se ulaganja u prljave tehnologije i spremni su ocrniti svakoga tko dirne u dogmu laissez faire. Naposljetku, oni su patrioti i neće učiniti ništa protiv američkih interesa” (Katunarić, 2001., 132). U Zapadnoj Europi, prema Katunariću, bobosima odgovaraju predstavnici nove socijaldemokracije *tzv. trećeg puta*, dobro predstavljeni u liku i u politici Tonyja Blaira, a u postsocijalističkim zemljama *tzv. kolibri*, bivši komunisti preobraženi u nove liberale i poduzetnike. Postavlja se pitanje: možemo li među našom menadžersko-poduzetničkom elitom također prepoznati neke od ovih likova?

Temi društvenih elita u postsocijalističkim zemljama posvećena je i knjiga J. Higleya i G. Lengyela, izdana početkom ovoga desetljeća (Higley, Lengyel, 2000.). Polazeći od razlikovanja načela “jedinstva elite” i “diferencijacije elite”, radovi u ovoj knjizi polaze od tipološkog razlikovanja četiri vrste nacionalnih elita. To su: a) ideokratske elite (u totalitarnim ili post-totalitarnim režimima), b) podijeljene elite (u autoritarnim ili sultanističkim režimima), c) fragmentirana elita (u još uvijek slabim demokracijama) i d) konsenzualna elita (u učvršćenim ili stabilnim demokracijama). S toga motrišta menadžersko-poduzetnička elita pripada novim ekonomskim elitama i kao takva sudjeluje u svakom od naznačenih tipova nacionalnih elita.

Već je iz ovih uvodnih napomena jasno da je *razgovor o menadžerskoj (menadžersko-poduzetničkoj) eliti duboko usidren u probleme modernoga razvoja, postsocijalističke modernizacije, ali i moguće šire rasprave o reprodukciji, odnosno cirkulaciji postsocijalističkih društvenih elita i njihovim razvojnim potencijalima.* On “zazivlje” i povratak u sociološku tradiciju (jer elite imaju u njoj sva-

kako posebno mjesto), ali tiče se i sadašnjih socioloških istraživanja postsocijalističke stvarnosti.¹ Kako mi ovdje svjesno ne želimo previše širiti ovu temu, svrha će ovoga rada biti znatno skromnija. *Pokušat ćemo u njemu na pregledan način identificirati ključne teorijske i empirijske pristupe u istraživanjima menadžerske elite od početka devedesetih godina prošloga stoljeća do danas. Nakon toga ćemo pokušati odrediti i temeljne elemente našeg pristupa istraživanju hrvatske menadžerske elite.*

Zato su *ciljevi ovoga rada* sljedeći: prvo, želimo dati uvid u za nas relevantne teorijsko-empirijske pristupe u istraživanjima hrvatskih menadžera od strane domaćih autora; drugo, prikazat ćemo temeljne teorijsko-empirijske pristupe u istraživanju menadžerske elite od strane relevantnih međunarodnih istraživača, te – kao treće – odrediti temeljne elemente našega pristupa predstojećem istraživanju hrvatske menadžersko-poduzetničke elite.

Teorijsko-empirijski pristupi u istraživanjima hrvatskih menadžera od strane domaćih autora

Menadžeri kao alternativna politička elita

Bez obzira kako definirali menadžere, kao jednu od profesionalnih ili društvenih elita, ili pak kao jedan specifičan sloj upravljačke elite (u konačnici: kao upravljačku skupinu), čini nam se da nije sporno da se menadžeri pojavljuju u Hrvatskoj nakon sloma socijalizma i s nastajanjem hrvatskoga “modela” kapitalizma početkom 90-ih godina prošlog stoljeća. Zato ćemo u ovome pregledu teorijsko-empirijskih pristupa u istraživanjima hrvatskih menadžera početi od radova s početka devedesetih godina prošloga stoljeća pa do početka ovoga desetljeća.

Pođemo li od te vremenske točke, *prvi relevantan iz tog razdoblja jest rad V. Pusić o vladavcima i upravljačima* (Pusić, 1992.). Pusić je u analizu krenula s hipotezom “da je Hrvatska i prije tranzicijskih primjena imala modernu i sposobnu upravljačku elitu koju je trebalo sačuvati (reprodukcija), no koja je ‘desetkovana’ (cirkulacija) u tranzicijskim promjenama koje je vodila nova, ali tradicionalno orijentirana politička elita” (Krištofić, 2002., 3). Iako se nije teško složiti s ovom Krištofićevom tvrdnjom, treba podsjetiti da je ona proizašla i iz određene politološke analize društvenog i političkog konteksta u postsocijalističkim zemljama krajem osamdesetih godina. Analizirajući situacije u Poljskoj, Čehoslovačkoj, Mađarskoj i Hrvatskoj, Pusićeva je u žarište stavila odnos novih elita i modernizacijskog procesa.

Primjerice, po njoj je u Poljskoj (ponajviše zbog uloge pokreta "Solidarnost" u 80-im godinama), već uoči sloma socijalizma postojala alternativna politička elita, "... političari s desetgodišnjim iskustvom, s organizacijom, s opozicijom i s koncepcijom, ne samo za preuzimanje vlasti, nego i za upravljanje državom" (Pusić, 1992., 15). Čehoslovačka nije imala takvu situaciju, ali je u njoj uoči sloma bilo razvijeno civilno društvo. Osim toga, uslijed potpune dominacije države-partije nad politikom i javnošću, ovdje je došlo do većeg razvoja "autonomije novih elita", odnosno do veće relativne autonomije društvenih elita od elita vlasti (tema je to i danas važna za Hrvatsku!). Istodobno, u Mađarskoj su reformirani komunisti, odnosno socijalisti uspjeli osigurati mirnu transformaciju socijalističkog političkog sustava u postsocijalistički. Oni su bili "prelazna elita, to je bila njihova funkcija i jednom kad su je ispunili nestali su s političke pozornice" (Pusić, 1992., 30).

Prema autorici, svi su ti elementi bili prisutni i u Hrvatskoj početkom devedesetih, ali nedovoljno razvijeni i bez jačeg utjecaja na daljnji smjer političkih događaja. U kratkom razdoblju od 1989. godine do 1991. raznorodni kritičari stare jednopartijske politike i društvenog vlasništva nisu se mogli "konstituirati u alternativnu političku elitu". Umjesto toga, nastala je neka vrsta "moralne elite", koja je uskoro bila pred velikim izazovima rješavanja nacionalnog pitanja i rata s miloševićevskom Srbijom. No iako je ona svojim javnim pritiskom "značajno doprinijela propasti starog sistema i fundamentalnoj transformaciji politike", sama po sebi nije imala "uporište u nekoj prepoznatljivoj društvenoj grupaciji kao svojoj bazi moći, niti je (bila) kao cjelina profesionalno kvalificirana i identificirana s politikom" (Pusić, 1992., 32).

Dogodilo se stoga da su novi hrvatski političari u trenutku dolaska na vlast imali "maglovitu sliku o sadržaju moderne demokracije". Pa iako se nisu mogli za mogući razvoj zemlje osloniti na nepostojeće civilno društvo ili pak na reformirane komuniste, mogli su, tvrdi autorica, na – među socijalističkim direktorima uspješnih industrijskih poduzeća – *prikrivenu menadžersku elitu*. Na elitu koja je samo čekala da se iz "socijalističke gusjenice" razvije u "kapitalističkog leptira". Ova je društvena skupina, prema autorici, trebala u hrvatskim prilikama odigrati ulogu "privremene političke elite", upravo zbog nekih temeljnih socioprofesionalnih obilježja!

Prvo, to su sve visoko obrazovani ljudi, s iskustvom u rukovođenju, donošenju odluka i strategijama koje su orijentirane na ostvarivanje mjerljivih ciljeva. Formalno, nalaze se na moćnim položajima, kontroliraju značajna mate-

rijalna sredstva, a među njima postoji visok stupanj profesionalne svijesti i identifikacije. (Ovaj opis kao da je prepisani opis "prosječnog hrvatskog menadžera" s početka ovoga rada!) Zanimljivo je da autorica zatim zamjećuje da "većina menagera smatra stalni prijelaz iz svoje profesionalne sfere u politiku izričitom degradacijom". *Ona ipak zaključuje, ne mareći za očitu proturječnost u izvođenju zaključaka, da ih baš ta karakteristika "čini izrazito pogodnima za ulogu privremene političke elite, jer bitno smanjuje vjerojatnost da bi oni uzurpirali političku vlast i nakon rekonstrukcije političke sfere"* (Pusić, 1992., 49).

U pozadini ove teze jedna je *dublja pretpostavka: da su novostasajući menadžeri zapravo po svojim temeljnim obilježjima ključni pronositelji moderniteta u postojećim političkim, ekonomskim, kulturnim prilikama*. U važnom poglavlju pod naslovom "Manageri i modernitet" Pusić također ponavlja neka od već spomenutih socioprofesionalnih obilježja menadžera (dob, visoko obrazovanje, iskorištenost znanja i sposobnosti, stil rukovođenja, spol) kao elemente "moderne, mlade i fleksibilne elite" (usp. Pusić, 1992., 82-83). U svemu, osim u pogledu spolne strukture (jer je među njima po svim mjerenjima i dalje premalo žena), riječ je, prema njezinu mišljenju, o eliti s izrazitom "upravljačkom orijentacijom": "Za razliku od tradicionalnih vođa koji su spremni žrtvovati ciljeve organizacije ili građanski mir u zemlji za ljubav ideoloških opredjeljenja, *moderne upravljače mnogo više određuje stil nego ideologija. To je linija razlikovanja između naše managerske elite, ili barem njezinog najuspješnijeg dijela, i novih političara*" (istaknuo D. Č.) (Pusić, 1992., 83).

Menadžeri i modernitet

Tezu o menadžerima kao socioprofesionalnoj skupini koja daje prednost racionalnom i učinkovitom rukovođenju pred određenim ideologijama doveo je u pitanje B. Krištofić u svoja dva rada krajem devedesetih (Krištofić, 1997., 2000.). Krištofić je u radu iz 1997. godine, prvo, podsjetio - na tragu Županovljevih napomena iz 1995. godine (usp. Županov, 1995.) - da je Pusićeva svoje teze temeljila na veoma malom broju ispitanika (N=90 direktora), iz veoma malog broja poduzeća (N=18 najuspješnijih zagrebačkih industrijskih poduzeća). Drugo, koristeći se podacima iz empirijskog istraživanja socijalne strukture Hrvatske iz 1984., 1989. i 1996. godine (pri čemu je 1996. godine zbog ratnih prilika u uzorku političara i direktora bilo ipak relativno malo ispitanika: 79, odnosno 130), zaključio je da se stvarna uloga menadžerske elite u tranziciji

skim procesima ipak razlikuje od one optimalne konstruirane u radu V. Pusić.

“S obzirom na tri sociodemografska obilježja promatrana kao indikatori moderniteta, managerska elita iz 1989. godine je najobrazovanija, no u novoj političkoj eliti više je žena. Najviše žena i najviše mlađih od pedeset godina je među managerima koji su to postali poslije 1990. godine. U toj je skupini i najmanje više i visoko obrazovanih managera. *Zaključivati iz razlika prema spolnoj strukturi, dobi i obrazovanju o stupnju modernosti elita, vrlo je upitno. Tim prije što se, barem na našim podacima, pokazalo da dob i obrazovanje ne uvjetuju odbacivanje tradicionalnih ideologijskih stavova* (D. Č.: prema Krištofiću, prihvaćanje ideologije “ostvarivanja tisućljetnih snova” sredinom devedesetih godina!). Jedina varijabla koja je pokazala statistički značajno neprihvatanje tradicionalnih patrijarhalnih stavova je spol. Žene koje su se probile u elitu najmanje su patrijarhalni dio istraživane populacije. Stoga bi se, obzirom na odnos prema ideologiji, prije moglo reći da je managerska elita spremna prihvatiti svaku ideologiju, nego da je prema svakoj ideologiji, načelno, nepovjerljiva i rezervirana” (Krištofić, 1997., 62).

U radu iz 2000. godine isti je autor došao do novih zaključaka, temeljem istraživanja 163 menadžera iz 110 poduzeća s popisa 500 najvećih u hrvatskom gospodarstvu iz 1995. godine i 400 najvećih iz 1997. godine. Prvo, ovdje je na razini teorijske hipoteze rečeno da je pojam tranzicije izgubio svaku analitičku vrijednost i da je i proces formiranja nove menadžerske elite svrsishodnije promatrati *u okviru modela transformacije političkoga u poduzetnički kapitalizam*. Model poduzetničkog kapitalizma Krištofić je preuzeo od Županova, koji drži da je politički kapitalizam zapravo začeo još u socijalizmu, a sada ima izgleda za institucionalno nesmetan razvoj (usp. Županov, 1997., 2002.).² Drugo, *ovim istraživanjem došlo se prvi put nakon dužeg vremena i do određenih (hipotetskih) zaključaka o odnosu između uspješnosti poslovanja i relevantnih sociodemografskih i strukturalnih obilježja menadžera*.

Dobit/uspjeh poduzeća prema tim podacima najviše ovisi o tipu vlasništva u poduzeću: *privatizirana poduzeća* bolje posluju od onih s drugim tipovima vlasništva. Najbolje posluju privatna poduzeća osnovana poslije 1990. godine, u kojima su menadžeri često stekli i znatne suvlasničke udjele. Suvlasništvo (iskazano podacima o posjedovanju dionica) omogućilo je tim direktorima i “institucionalnu sigurnost nužnu za upravljanje poduzećima. Takvu su ‘vlasničku sigurnost’ privatni poduzetnici stekli već samim činom osnivanja vlastite tvrtke. Tamo gdje menadžeri

nemaju 'vlasničku podršku', poduzeća lošije posluju" (Krištofić, 2000., 251). Ove nalaze treba dovesti u vezu s drugima, koji su potvrdili tendenciju depolitizacije funkcije rukovođenja/upravljanja u poduzećima: sve je manje menadžera među članstvom političkih stranaka. *To znači da je relativna većina hrvatskih menadžera (u privatiziranim i privatnim poduzećima) novonastale institucionalne promjene iskoristila za stjecanje profesionalne neovisnosti od političke elite.*³

Prema istim podatcima, izvoz, istraživanje tržišta i ulaganja u razvoj ne pridonose uspješnijem poslovanju (usp. i: Čengić, 2000.). Iz toga je zaključeno da su uvjeti poslovanja još uvijek pod jakim utjecajem netržišnih faktora i da država mjerama ekonomske politike još uvijek bitno utječe na to tko će ostvarivati dobit! Mala, fleksibilna poduzeća do 100 zaposlenih u takvim prilikama ostvaruju najveću prosječnu dobit. Što se tiče klasičnih sociodemografskih pokazatelja, autor ističe da dio podataka i dalje sugerira da su "novi" menadžeri (na rukovodećim mjestima nakon 1992. godine) nešto lošije obrazovani od "starih" socijalističkih kadrova. *Međutim, najuspješniji su oni menadžeri (bili stari ili novi) koji su poslije završenog fakulteta nastavili s obrazovanjem i postigli stupanj magistra ili doktora znanosti.* Ovaj zaključak ukazuje na značaj kontinuiranoga obrazovanja kao kulturnog kapitala *sui generis* za poslovanje poduzeća.

Zaključno, Krištofić smatra da se *unutar upravljačke elite u poduzećima mogu razlikovati tri tipa menadžera: menadžeri privatiziranih poduzeća, oni koji upravljaju još uvijek vlasnički netransformiranim poduzećima i privatni poduzetnici, menadžeri privatnih poduzeća.* "Identifikacija tih triju grupa unutar upravljačke elite zahtijeva, čini se, dopunu analitičkog modela tranzicije kao transformacije političkoga u poduzetnički kapitalizam. Kao što se 'u krilu' socijalizma razvio politički kapitalizam, tako se 'u krilu' političkoga sada razvija poduzetnički kapitalizam. S obzirom na ekonomske aktere na djelu su, dakle, dva procesa: prvi, proces transformacije direktora u menadžere, i drugi, nastajanje nove poduzetničke elite. O razvoju tržišta, pa i tržišta menadžera, ovisi smanjivanje razlika u uspješnosti poslovanja poduzeća kojima menadžeri upravljaju" (Krištofić, 2002., 252).

Menadžeri kao dio novonastajuće kapitalističke klase

Svojim radom o formiranju poduzetničke elite u Hrvatskoj, D. Sekulić i Ž. Šporer (Sekulić, Šporer, 2000.) nastavili su raspravu o društvenom izvorištu hrvatskih poduzetni-

ka i menadžera. Iako je njihov rad empirijski oslonjen na slične podatke kojima se služio Krištofić u svom radu iz 1997. godine, *kontekst od kojeg polaze su teze o postsocijalizmu kao društvu novonastajućeg menadžerskog kapitalizma*, koje su razvili Eyal, Szélny i Townsley u nekoliko radova krajem prošloga desetljeća (usp. Eyal, Szélny, Townsley, 1997., 2000.).

Prema njima, teorije o novoj menadžerskoj klasi kao novoj vladajućoj klasi (od Berlea i Meansa do Burnhama i dalje) nisu se ostvarile u zapadnom kapitalizmu, ali se zato mogu ostvariti u postsocijalizmu. Naime, dok je u kapitalizmu vlasništvo temelj za formiranje klasne strukture, ovdje se nova menadžerska elita uspinje na vlast bez obzira na vlasništvo. Menadžerski pohod ka vlasti potpomaže i inteligencija. "U postkomunističkoj transformaciji inteligencija je kompleksna i veoma heterogena skupina koja u sebi sadrži, s jedne strane, bivše disidente pretežno 'lijeve' orijentacije, kao i različite frakcije nacionalista. S druge strane, tu je tehnokratsko-menadžerska inteligencija, modernistički orijentirana i nalazi se u raznim formama konflikta i/ili kooperacije s disidentsko-nacionalističkom inteligencijom na isti način na koji je bila u konfliktu/kooperaciji s političko-birokratskim upravljačkim slojem u socijalizmu. Sve te zemlje potresane su korupcionaškim aferama koje indiciraju da *se politička moć koristi kao direktni put za stjecanje materijalne koristi*. Država i politička moć su instrumenti u stvaranju nove kapitalističke klase" (Sekulić, Šporer, 2000., 3).

Sekulić i Šporer smatraju da je u teoriji Eyala, Szélnyja i Townsleyjeve sporna tvrdnja o novom društvenom odnosu snaga kapitalizma bez kapitalista kao o novoj društvenoj formaciji koja će se bitno razlikovati od zapadnoga modela. Oni misle da ovi autori zaboravljaju da način na koji se nova kapitalistička klasa stvara nije neutralan s obzirom na to kako će budući sustav funkcionirati. "Opasnost postoji kada je inicijalni distributer i nosilac prvobitne akumulacije država te kad postoji tendencija da ona nastavi igrati ulogu zaštitnika onih kojima je bogatstvo namaknula. Nova kapitalistička klasa može funkcionirati samo u monopolističkim uvjetima zaštite. Kao što se u modernoj socijalnoj teoriji govori o pojmu 'welfare dependency' siromašnih, možemo reći da se u našim uvjetima razvija pojam 'protectionist dependency', nova klasa ne može biti uspješna ako nije zaštićena od države, ako ne dobiva ugovore bez javnog natječaja i sl. Na taj način možemo imati jedan specifičan državni kapitalizam ili *politički kapitalizam* zasnovan na sprezi države i novih vlasnika, gdje tržište i njegove sankcije odbacuju nove vla-

snike, ali ih država štiti od državnih sankcija.” (Sekulić, Šporer, 2000., 4)

Gdje se u svemu tome nalazi hrvatska poduzetnička i menadžerska elita? *Polazeći od uočenog razvoja privatnog sektora (malih i srednjih poduzeća) sredinom devedesetih godina, Šporer i Sekulić ispituju tri ključne teorije o socijalnoj osnovici novostvorenog privatnog sektora. Prva je teza kojom se tvrdi da će najveći dobitnici postsocijalističke transformacije biti upravo stara politokracija i tehnokracija* (usp. Staniszkis, 1991.). Prema tome polazištu, politokracija će svoje političke resurse “transformirati” u ekonomske, a tehnokracija će svoje znanje moći još više iskoristiti u tržišnome sustavu. Jasno, sposobnost održavanja i transformacije i politokracije i tehnokracije ovisna je o dubini i političkih i institucionalnih promjena. *Danas upada u oči da su ove teze o svojevrsnom kontinuitetu elita dominirale početkom devedesetih godina, kada se očekivao razvoj “nomenklaturne buržoazije”, a bilo je stvarno još uvijek vrlo malo studija koje su pratile proces razvoja tržišnih i kapitalističkih institucija u zemljama središnje/istočne Europe.*

S tim u vezi Sekulić i Šporer podsjećaju da ovdje “kontinuitet elite” možda jednostavno označava onaj njezin segment koji je bio više reformatorski usmjeren i u novim je uvjetima počeo obnašati svoju rukovodno-upravnu funkciju, ali sada oslobođenu “iracionalnoga bremena socijalističkog sustava”. Na tome tragu oni razvijaju tezu “da u određenim uvjetima transformacija članova bivše menadžerske elite u privatne poduzetnike kroz *managerial buyout* može biti strategija upravo sposobne elite da izbjegne novu političku kontrolu” (Sekulić, Šporer, 2000., 7). Iz tog kuta napominju da su privatizacijski procesi u Mađarskoj i Hrvatskoj umnogome obilježeni menadžerskim otkupom poduzeća. Ovaj zaključak potvrđuje i dio naših podataka iz prošloga desetljeća (Čengić, 1995.), prema kojima je najveći dio menadžera u stjecanje suvlasništva u bivšim društvenim poduzećima išao prije svega zbog želje da izbjegnu političku kontrolu od strane države/nove političke elite i da se institucionalno osiguraju na rukovodećim položajima u poduzećima.⁴

Tu su *još dvije teorije* koje u svom pristupu testiraju Sekulić i Šporer u pogledu socijalne osnovice novog privatnog sektora. *Jedna je Szélenyijeva teorija “prekinute buržoazacije”* (Széleny, 1988.), *a druga je Kitscheltova teorija korisnih resursa* (Kitschelt, 1992.). Prema Szélenyiju i suradnicima, u postsocijalističkim je zemljama svojedobno prekinut proces prirodnog stvaranja buržoazije, kojem se ponovno otvaraju institucionalne prilike za razvoj. S ukidanjem prepreka razvoju privatnog sektora poduzet-

ništvom će se osobito baviti pojedinci iz obitelji koje su radile u privatnom sektoru i prije socijalizma. Dakle, te-
zom se zapravo tvrdi da su poduzetničke sposobnosti skri-
vene u pojedincima s obiteljskom poduzetničkom tradici-
jom, a poduzetnička tradicija je identificirana kao izvor
posebnog sociokulturnog kapitala. Istraživački, to znači da
ako među sadašnjim poduzetnicima pronađemo pretežno
ljude iz bivših predsocijalističkih poduzetničkih obitelji,
možemo zaključiti da je postsocijalističko poduzetništvo u
većoj mjeri određeno tradicijom no privatizacijskim pro-
jektima i ulogom države u njima.

Istodobno, Kitscheltova teorija upozorava da poedin-
ci u novim političkim i gospodarskim prilikama korisne
resurse, stečene u socijalizmu, pokušavaju iskoristiti za
osobnu korist i za održanje u uzlaznoj liniji unutar dru-
štvene strukture. “Iako je Kitschelt prvenstveno zainteresi-
ran kako će se to odraziti na podršku političkim stranka-
ma različitog profila, njegov se pristup može generalizirati
i u smislu ulaska u privatni sektor. Prethodno sudjelovanje
u privatnom sektoru je takav resurs, ali isto tako i neki vi-
dovi obrazovanja, veze i poznanstva i sl. Novi sustav će
omogućiti ekspanziju postojećim privatnicima, ali isto ta-
ko i kvalificiranim radnicima u lakoj industriji i uslu-
žnom sektoru. Mnoge profesije od liječnika do inženjera
također imaju takve resurse koji se mogu konvertirati i
mogu biti korisni u novom privatnom sektoru” (Sekulić,
Šporer, 2000., 7).

*Što pak pokazuju empirijski podatci kojima su se testirale
ove hipoteze?* Sekulić i Šporer se u empirijskoj analizi ta-
kođer koriste podatcima istraživanja socioekonomske stru-
kture Hrvatske (kao i Krištofić), ali ovaj put uspoređujući
samo poduzorke poduzetnika (N=46) i direktora/mena-
džera (N=86) iz 1989. i 1996. godine. Iako su i njihovi
uzorci poduzetničko/menadžerske elite veoma maleni,
mora se priznati da su izvedeni iz istraživanja represen-
tativnih uzoraka stanovništva Hrvatske u te dvije godine.
Prvo, prema autorima Szelényijeva teorija kulturnog kapi-
tala obitelji nema teorijske potvrde u njihovim podatcima.
Barem što se tiče Hrvatske, zaključuju, imati djeda obrtni-
ka nije značajan prediktor za današnji položaj poduzetni-
ka! “To onda implicira da se ne pokazuje kao točna Sze-
lényijeva pretpostavka kako će povoljni uvjeti osloboditi
‘zapretanu’ poduzetničku inicijativu.” (Sekulić, Šporer,
2000., 10).⁵

Isti podatci, međutim, podupiru druge spominjane te-
orijske hipoteze. Primjerice, ako je netko bio direktorom u
bivšem društvenom sektoru, veoma je vjerojatno da se na-
šao među poslodavcima u sadašnjem sustavu. “Put od biv-

še menadžerske tehnokracije prema današnjim poslodavcima u svakom je slučaju jedan od kanala kako se stvara nova kapitalistička klasa. No isto tako status poslovođe i tehničara, naročito ovaj prvi, značajni su prediktori statusa poslodavca u 1996. godini” (Sekulić, Šporer, 2000., 10). Zanimljivo je da je obrazovanje također značajan prediktor, iako je u usporedbi s faktorima položaja ipak nešto manje značajno! Proizlazi da su resursi, u smislu tehničke, poslovodne funkcije ili obrazovanja posebno značajni za formiranje nove kapitalističke klase. *Prema autorima, u njihovim podacima “... teorija nomenklature buržoazije i teorija ‘korisnih resursa’ dobivaju empirijsku potvrdu, a vjerojatno svaka opisuje različit put stvaranja nove kapitalističke klase”* (Sekulić, Šporer, 2000., 10–11).

Drugačije kazano, Sekulić i Šporer smatraju da različite teorije o formiranju nove kapitalističke klase nisu međusobno isključive, već svaka od njih zabavlja različite procese pomoću kojih se nova klasa stvara. Njezini su izvori višestruki, jer se ona formira: a) iz bivših privatnika koji sada imaju institucionalno-političke uvjete za rast poduzeća, b) od bivše političko-menadžerske elite koja (u socijalizmu) stečeni politički i kulturni kapital pretvara u privatno vlasništvo, kao i c) iz drugih socioprofesionalnih skupina koje stečene resurse (obrazovanje, znanje, veze i poznanstva) postupno pretvaraju u sredstva za zauzimanje novih (ekonomskih) položaja u sadašnjem sustavu. Kad je pak riječ o *poduzetničkoj eliti*, ona se po njima također stvara na dva načina. Prvi je kroz kvantitativni i kvalitativni rast nekadašnjeg “privatnog sektora”, dakle kroz postupnu ekonomsku i vlasničku evoluciju “autohtonog poduzetništva”. Drugi je kroz pretvaranje starog društvenog sektora u novoprivatizirani. Ovi “načini proizvodnje nove poduzetničke elite” sa završetkom privatizacije ući će u novu fazu, kad će se jedan kanal proizvodnje nove poduzetničke elite suziti, ako ne i posve zatvoriti. Zato će u budućnosti, osim pitanja o socijalnim izvorištima nove menadžersko-poduzetničke elite, biti važna i neka druga pitanja. Primjerice: *kakvim tipovima poduzeća s obzirom na njihov ekonomski učinak upravljaju ove dvije skupine poduzetnika/menadžera; i: postoji li razlika među njima s obzirom na tipove rasta koje proizvode u poduzećima u kojima rukovode?*

Teorijsko-empirijski pristupi u istraživanjima menadžerske elite: strani autori

Szelényi i E. Townsley, koji rado citiraju i naši autori. U njemu su pokušali ocrtno *razvoj postsocijalističkog kapitalizma kao proces "stvaranja kapitalizma bez kapitalista"* (usp. Eyal, Szelény, Townsley, 2000.). *U temelju njihova pristupa ili "nove teorije prijelaza u kapitalizam" stoji ideja da je "kapitalizam bez kapitalista" jedna posebna strategija prijelaza/tranzicije, proizvedena od strane tehnokratsko-intelektualnih elita u društvima prije razvoja (proto)tržišnih kapitalističkih mehanizama.* Pri tome oni razlikuju kapitaliste od buržoazije: za njih je potonja pluralna društvena skupina, sastavljena od posjednika materijalnog vlasništva i posjednika kulture ili znanja. U svakom slučaju, polaze od ideje da je postkomunistički kapitalizam razvijen prije svega od široko definirane inteligencije, odane buržoaskome društvu i kapitalističkim ekonomskim institucijama. Slijedom toga, *postkomunistički kapitalizam* u svakome od srednjoistočnih društava i njegova društvena struktura istražuju se polazeći od *pet glavnih hipoteza o postkomunističkoj transformaciji* (usp. Eyal, Szelény, Townsley, 2000., str. 6-16).

Teza 1. Postkomunističko društvo može se opisati kao jedinstvena društvena struktura u kojoj je kulturni kapital glavni izvor moći, prestiža i privilegija. Posjedovanje ekonomskog kapitala smješta aktere u sredinu socijalne hijerarhije, dok je pretvaranje (conversion) negdašnjeg političkog kapitala u privatno bogatstvo prije izuzetak negoli pravilo. Zbog toga oni koji su nekada u socijalizmu bili na samome vrhu društvene hijerarhije, mogu danas tamo ostati jedino pod uvjetom da su sposobni za "prilagođavanje putanji" (trajectory adjustment), znači ako su stekli specifični kulturni kapital primjeren potrebama novoga ekonomskog i političkog sustava.

Razrađujući sliku postsocijalističke društvene strukture, autori su pošli od Bourdieueve teorije društvene strukture i rekonstrukcije Weberova razlikovanja staleških i klasnih društava. Od Bourdieua je prihvaćeno razlikovanje tri "oblika kapitala" (socijalni, ekonomski, kulturni) te kategorije "društvenog prostora" i "habitusa". Primjerice, *društvena struktura* je tragom toga konceptualizirana kao "prostor" koji je različito stratificiran jer su u njemu pojedinci/skupine zauzeli različite položaje upravo zbog različitih tipova kapitala koje ne/posjeduju. "Pojedinci 'putuju' u tim prostorima, a ako se događaju promjene koje mijenjaju relativnu važnost pojedinog tipa kapitala, pokušavaju restrukturirati kapitalu pri ruci te promijeniti obezvrijeđene oblike kapitala u trenutno vrednije i tako ostati 'na putanji'" (Eyal, Szelény, Townsley, 2000., 6). *Habitus* je pak operacionali-

ran kao “znanje o pravilima igre”, koje omogućuje akterima stvaranje odnosa i veza za snalaženje u brzo mijenjajućim društvenim okolnostima.

Teza 2. Kako je državni socijalizam u Srednjoj Europi ograničavao razvoj klase privatnih vlasnika, povijesnu misiju stvaranja “buržoaskog društva i kapitalističkog ekonomskog poretka” preuzela je na sebe jedna vrsta kulturne buržoazije (točnije rečeno, druga generacija obrazovanog građanstva - “second Bildungsbuergertum”). Za sada je, prema autorima, ona uspješnija u gradnji tržišnih institucija nego u stvaranju klase pojedinačnih privatnih vlasnika, osobito u korporacijskom sektoru.

Teza 3. Sukladno tome, autori “duh postkomunizma” smještaju u vrijeme nastajanja druge generacije “obrazovanog građanstva”, u vrijeme pojave prvih reformističkih komunista i antikomunistički orijentiranih disidenata. Savez ovih dviju skupina doveo je s vremenom do razvoja ideje civilnoga društva i usporedne ideje ekonomskoga racionalizma. Zbog toga je “menadžerijalizam” postao ideologijom novoga “bloka moći”. “Menadžerijalizam ne implicira priprostu ideju da menadžeri ili tehнократи jednostavno vladaju. Prije svega, on je vrsta mentaliteta, ili jedna vrsta upravljačkog mentaliteta (governmentality), koji cementira različite frakcije postkomunističke elite u jedan hegemonistički blok moći” (Eyal, Szelény, Townsley, 2000., 11). Sržna ideologija nove postkomunističke tehнокracije je monetarizam, koji naglašava prije svega snažna proračunska ograničenja u provedbi ekonomske politike.

Teza 4. Opća teorija političkog kapitalizma ne nudi dovoljno uvjerljivo objašnjenje klasne dinamike postkomunističkog prijelaza/tranzicije. Suprotno njezinim prognozama, brojni članovi bivše komunističke elite nisu zadržali svoje položaje u novim prilikama. Ako su posjedovali samo politički kapital, a bez kulturnoga, osuđeni su na gubljenje prethodnih položaja i moći. Istodobno, među vjerojatnim pobjednicima tranzicije češće ćemo naći članove stare elite koji su posjedovali određene elemente kulturnoga kapitala. Ovom su tezom autori oštro ustali protiv poznate teorije E. Hankissa i J. Staniszkis. “Doista, većinu ekonomskih zapovjednih položaja u postkomunističkom korporacijskom sektoru drže bivši komunistički tehнократи, nekoć mlađi i obrazovaniji od starih kadrova. Čak ni ta skupina svojim ponašanjem ne slijedi teoriju političkog kapitalizma: oni imaju menadžerski autoritet, ali malo podataka potvrđuje da su stekli velike udjele u privatnom bogatstvu. Štoviše, ova skupina bivših komunista nemoćna je da sama obnaša političku moć; zato je formirala savez s novom politokracijom.

jom i intelektualnom elitom koja proizvodi javno mnijenje (opinion-making intellectual elite), među kojima su i brojni raniji disidenti” (Eyal, Szelény, Townsley, 2000., 13).

Teza 5. Zaključnom od uvodnih teza o postkapitalističkoj društvenoj strukturi autori upozoravaju da je *formiranje klasa u novim uvjetima veoma proturječan i borbama društvenih skupina izrazito obilježen proces*. Postoje različiti kandidati za konstituiranje nove vlasničke klase; tu su tehnokratsko-menadžerska elita, inozemni ulagači sa svojim intelektualnim saveznicima (“with their compradore intellectual allies”) i novi poduzetnici koji su započeli vlastita poduzetništva, s nadom da će jednoga dana prerasti u velike poduzetnike/menadžere.

U kojoj su mjeri ove hipoteze potvrđene prikupljanim/analiziranim podacima? Istraživački tim je do “konačnih zaključaka” u vezi s naravi postsocijalističkog kapitalizma i novonastajuće društvene strukture došao temeljem nekoliko uzoraka ispitanika, i to iz dva istraživanja. Prvo je 1993. godine u svakoj od šest srednjoeuropskih zemalja (Bugarska, Češka Republika, Mađarska, Poljska, Slovačka, Rusija) intervjuirano 1.000 ispitanika, članova nekadašnje komunističke “nomenklature” u 1988. godini; istodobno su rađeni i intervjui (radi bilježenja osobnih životopisa) s 5.000 odraslih osoba, slučajno izabраниh iz popisa stanovništva u svakoj od navedenih zemalja. U drugom navratu, 1996. godine, prikupljeni su podaci samo u Mađarskoj, s ciljem praćenja promjena vlasničke strukture u poduzećima. Istraživanje je provedeno na slučajnom uzorku od 290 poduzeća s više od 50 zaposlenih radnika.

Općenito govoreći, temeljem prikupljenih podataka istraživački tim je konačno opovrgnuo kao nerelevantnu teoriju političkog kapitalizma E. Hankissa i J. Staniszkis, ali je istodobno potvrdio nešto modificiranu teoriju E. Szalai. Ona je, naime, još sredinom osamdesetih analizirala ekonomsko ponašanje velikih poduzeća i ustvrdila da bivša nomenklatura nije jedinstvena, već je sastavljena od nekoliko frakcija. *Drugim riječima, ustanovila je ono isto što i hrvatski istraživači u tadašnjim prilikama: da je za socijalizma iznikla nova generacija direktora - “tehnokrata”, koja je u radne organizacije unosila nove kriterije racionalnosti i pro-tržišne orijentacije.*

Ta je frakcija bivše nomenklature zapravo jedan od velikih “dobitnika” u novostvorenome sustavu. “Nomenklaturni kadrovi nisu *en masse* pretvorili svoju političku moć u privatno ekonomsko bogatstvo u ranim godinama postkomunizma. Birokratska frakcija starog vladajućeg sloja (the old ruling estate) pobijeđena je 1989. godine, a mnogi su od njih iskusili značajni stupanj silazne mobilnosti.

Tehnokratsko-menadžerska elita – ta tehnokracija kasnoga socijalizma zauzimajući nekoć u velikoj mjeri položaje srednjega menadžmenta, bila je ta koja je pobijedila birokratsku frakciju starog vladajućeg sloja, i tek nakon toga otvorila pregovore za okruglim stolom s disidentskom inteligencijom. Tehnokracija je dozvolila disidentima da se natječu za političku moć na slobodnim izborima i stvore višestranačku demokraciju. Iako je to u početku tranzicije dovelo i do pojave političkih feuda, nastajuća tehnokracija je učvrstila svoj položaj stjecanjem ekonomske moći, a uskoro su i oni i raniji disidenti naučili surađivati jedni s drugima u političkim i kulturnim područjima” (Eyal, Szelény, Townsley, 2000., 134).

Kad je riječ o menadžerskoj eliti, Eyal, Szelény i Townsleyjeva ostali su – i nakon analize novijih podataka iz Mađarske – na tvrdnji da je postsocijalizam obilježen “menadžerskim kapitalizmom”! Njihovi su argumenti za ovu tvrdnju sljedeći.

Prvo, prema njima je rana tranzicija obilježena “difuznim vlasničkim pravima”, zbog čega je veoma teško identificirati pojedince ili skupine s dominantnim vlasništvom, koji bi temeljem istoga mogli vršiti djelatnu vlasničku kontrolu poduzeća. Takve je vlasničke odnose zapravo proizvela privatizacija; ona je “razorila redistributivnu kontrolu države nad poduzećima, a da istodobno (još uvijek) nije proizvela poznate vlasnike poduzeća”. Autori tvrde da je disperzija vlasničkih prava zapravo jedna “univerzalna pojava”, no ona je u razvijenim kapitalističkim ekonomijama zbog stabilne vlasničke klase (rekli bismo: učinkovitijih sustava korporacijske kontrole) manjega opsega. Postkomunistički menadžeri nemaju sebi nasuprot klasu kapitalista-vlasnika, i zato su menadžerska moć i odlučivanje veoma značajni doprinosi prestižu i prepoznatljivosti “novoga bloka moći”.

Drugo, uzimajući u obzir postojeću disperziju vlasničkih prava, glavni predstavnik menadžerske moći u Srednjoj Europi nije menadžer industrijske tvrtke, već financijski menadžeri. “Najmoćniji ljudi postkomunističkog razdoblja su bankovni menadžeri, menadžeri investicijskih fondova, stručnjaci u ministarstvima financija, savjetnici pri MMF-u i Svjetskoj banci, te stručnjaci koji rade za inozemne i međunarodne financijske agencije. U odsutnosti klase velikih privatnih vlasnika moć financijskih menadžera nije funkcija vlasničkih dionica koje bi imali u bankama gdje rukovode, ili u tvrtkama kojima upravljaju njihove banke. Prije svega, njihova je moć određeni oblik ‘kulturnoga kapitala’; ona je funkcija njihove sposobnosti da prisvajaju ‘posvećeno znanje’ stečeno radom u svjet-

skom kapitalističkom sustavu” (Eyal, Szelény, Townsley, 2000., 151).

*Treće, menadžersko djelovanje određeno je i snažnim borba-
ma za moć, koje se vode među članovima “novoga bloka moći”
- menadžerima, tebnokratima i intelektualcima u prvome redu,
a onda i između toga bloka i ranijih birokrata, u drugome redu.* Za sada, prema autorima, ni jedna od tih frakcija nije iz trenutnih borbi za moć i vlasništvo izašla kao dominantni pobjednik, što omogućuje menadžerima nesmetano upravljanje polu-javnom vlasništvom u poduzećima, gotovo “prema sustavnoj udešenosti” (by default).

*Četvrto, menadžerske strategije zrcale zapravo njihove spo-
znaje o dragocjenosti sadašnje ravnoteže klasnih snaga.* U postojećoj neizvjesnosti razvili su različite strategije preživljavanja, od kojih najučestalija nije bila strategija “menadžerskog otkupa poduzeća” (managerial buy-out) – kako se često predmnijeva, već prije strategija “stajanja na što više nogu istodobno”.

Za procesa privatizacije većina je menadžera stekla određeno suvlasništvo u poduzećima, no to su u pravilu bili mali vlasnički udjeli, i ne nužno u poduzećima kojima rukovode. Glavni je razlog tome menadžerska želja za dodatnom moći, koja proizlazi iz veličine poduzeća kojima se rukovodi i iz političke ovisnosti o dijelu politokracije na vlasti. Iako to autori nisu izričito rekli, proizlazi da je i prema njihovim podacima dio menadžera ulazio u osnivanje poduzeća i stjecanje suvlasništva u poduzećima i zbog institucionalne i osobne nesigurnosti, kao što je bio slučaj i s hrvatskim menadžerima u procesu privatizacije sredinom devedesetih godina (usp. Čengić, 1995.; Županov, 1995.; Sekulić, Šporer, 2000.).

Na kraju, kakva je budućnost “kapitalizma bez kapitalista”, po čemu je on zapravo različit od zapadnoeuropskoga kapitalizma (budući je nastao kao “kapitalizam odozgo”) i koja je buduća uloga menadžera u njegovoj mogućoj evoluciji? Čini mi se da Eyal, Szelény i Townsley ipak na kraju ne daju izričite, indikativne iskaze o budućnosti postkomunističkog kapitalizma i o rodnim, generičkim razlikama između njega i zapadnoeuropskoga tipa kapitalizma. Prije svega, smatraju da su na djelu procesi koji već sada dugoročno pre/oblikuju vlasničku strukturu postkomunističkih društava, pa onda i narav novog tipa kapitalizma. Primjerice, i po njima je: a) uočljiv proces pretvaranja dijela menadžera u prave vlasnike malih, srednjih i velikih poduzeća, b) uočljiv i razvoj “kompradorskog kapitalizma” (compradore capitalism), s menadžerima koji rukovode tvrtkama u većinskom stranom vlasništvu i c) na djelu je također i razvoj maloga i srednjega “poduzetništva odozdo”, čiji će se

Shema 1.
 Neke hipotetične razlike
 između različitih tipova
 kapitalizma

vlasnici/menadžeri dugoročno nužno sukobljavati s “korporacijskim menadžerima” za udjele u vlasništvu i moći. *Ključne (generičke?) razlike između postkomunističkog kapitalizma i zapadnoeuropskog modela kapitalizma vjerojatno treba tražiti u području klasnih odnosa, institucija i raspodjele različitih oblika kapitala* (usp. shemu 1.). Te su razlike, kako ih oni navode, prema našem mišljenju, prije niz istraživačkih hipoteza, stečenih istraživanjem ovoga tima sredinom devedesetih godina, negoli faktični opis razlika novonastalih kapitalizama u Srednjoj Europi. No i takve su te pretpostavljene razlike pogodne za empirijsku verifikaciju ili opovrgavanje, u okviru nečega što autori nazivlju kao “neoklasičnu sociologiju usporednih kapitalizama” Srednje Europe.

<i>Linije razlikovanja</i>	<i>Klasični kapitalizam</i>	<i>Azijski kapitalizam</i>	<i>Postkomunistički kapitalizam</i>
Klasni odnosi			
<i>vlasnička klasa</i>	velika i jaka	velika i jaka	mala i slaba
<i>radnička klasa</i>	mala, dobro organizirana	mala, loše organizirana	velika, slabo organizirana
<i>intelektualci</i>	brojni, profesionalizirani	brojni, birokratizirani	brojni, neprofesionalizirani, nebirokratizirani
Institucije			
<i>veze s državom</i>	ograničene, snažne	brojne, jake	brojne, slabe
<i>vlasnička prava</i>	snažno definirana pojedinačna vlasnička prava	pojedinačno vlasništvo povezano s isprepletenim vlasništvom	rekombinirajuće vlasništvo supostoji s javnim i novim privatnim vlasništvom
Raspodjela kapitala			
vladajući kapital	ekonomski	ekonomski	kulturni
djelomice vladajući kapital	kulturni	društveni	društveni
podređeni kapital	društveni	kulturni	ekonomski
Primjeri	SAD, V. Britanija, Francuska	Japan, Tajvan, Južna Koreja	Mađarska, Češka, Poljska

Izvor: Eyal, Szelény, Townsley, 2000., 191.

Glede budućnosti, jednu stvar autori ipak naglašavaju: ma kakva bude budućnost postkomunističkih kapitalizama, u njima će “domaća buržoazija” biti veoma slaba. Nekoliko je razloga tome. Prvo, u ovim će zemljama i nakon konačnog formiranja vlasničke klase, organizacije intelektualaca ostati snažne, što znači da će srednjoeuropski intelektualci i u budućnosti biti glavni “proizvođači” novih modela/rekonstrukcija društva. To će dodatno potkopavati stabilnost novouspostavljene vlasničke strukture postkomunističkih društava. Drugo, zbog habitusa formiranog u komunizmu, nova vlasnička klasa neće biti sklona u većoj mjeri autonomiji. Čini se da je njihov najveći krea-

ativni domet da s vremenom pronađu “nove patrone ili klijente”, umjesto da se postupno pretvaraju u schumpeterijanske poduzetnike-inovatore. Treći je razlog postojanja dugoročno slabe domaće vlasničke klase strukturalni položaj države u odnosu na proizvodnju uvjeta za razvoj vlasničke klase.

Naime, srednjoeuropske države u većoj mjeri utječu na formiranje i razvoj buržoazije no što je bio slučaj s kapitalizmom rođenome na feudalnim odnosima (slučaj Engleske). Iako se određena akumulacija privatnoga bogatstva događala i za socijalizma, postkomunistička država uglavnom se ne bavi akumulacijom kapitala. Ona se bavi (la) privatizacijom, te je tako pojedince mogla preko noći pretvoriti u bogataše. Time je, uz širenje sveopće birokratizacije, istodobno smanjila svoju autonomiju prema novonastajućim vlasničkim slojevima. Konačni je rezultat toga procesa brojčano velika, ali razvojno slaba i nedjelotvorna postkomunistička država.

Na kraju postavlja se i pitanje *hoće li “tranzicijski menadžeri” dijeliti ovako opisanu sudbinu nove vlasničke klase? Hoće li se pretvoriti u pripadnike prave kapitalističke klase, s prepoznatljivim vizijama rasta i razvoja, i u tome smislu u ravnopravne igrače u odnosu na inozemne vlasnike poduzeća? Ili će se već u srednjoročnoj perspektivi naći među pripadnicima nove rentijerske klase?*⁶

MENADŽERI I MODERNIZACIJA: NEKI ELEMENTI ZA NOVO ISTRAŽIVANJE HRVATSKE MENADŽERSKE ELITE

Menadžeri i “modernizacijski potencijal”

Menadžersko-poduzetničku elitu možemo najkraće odrediti kao onaj segment upravljačke elite koji u bilo kojem društvu rukovodi/upravlja prije svega profitnim organizacijama, tj. poduzećima/korporacijama. Prethodni pregled različitih teorijsko-empirijskih pristupa u istraživanju postsocijalističkih elita otkriva nam, razumljivo, i određene sličnosti među autorima kad je riječ opisu društvene strukture postsocijalističkoga društva ili pak o teorijama kojima objašnjavaju socijalna izvorišta menadžersko-poduzetničke elite. Te sličnosti ujedno izazivlju nova pitanja, vjerujemo važna za buduća istraživanja menadžerske i poduzetničke elite.

Prvo. Menadžerska elita tretira se u gotovo svim tekstovima kao jedan, po socioprofesionalnoj važnosti i zadobivenoj društvenoj moći, od najvažnijih društvenih aktera postkomunističke transformacije. Iako je dio te elite formiran načelno još u socijalizmu, njezin (socio)kulturni kapital (prvi put teorijski objašnjen u Szelényija i suradnika) omogućava joj

brzo prilagođavanje novome društvenom i političkom stavu. Dok srednjoeuropski autori pri tome ističu važnost postignutog društvenog konsenzusa između bivših disidentata/sadašnje politokracije i moderne tehnokratsko-menadžerske elite za političku i ekonomsku modernizaciju “kapitalizma bez kapitalista”, hrvatski autori – iako svjesni radova srednjoeuropskih sociologa – u većoj mjeri propituju ponašanje menadžera u hrvatskoj privatizaciji i njihovo mjesto u formiranju domaće poduzetničke elite.

Početakom devedesetih godina izrečena teza Pusićeve o dijelu socijalističke direktorske elite kao mogućoj alternativnoj političkoj eliti u našim prilikama, pokazala se (iz više već spominjanih razloga) posve neutemeljenom. Međutim, iza te teze ostala su, prema našem mišljenju, barem dva pitanja: a) jesu li, na koji način i zašto domaći menadžeri danas spremni prijeći u politiku kao “alternativna politička elita”? Ili im je i dalje draža “saveznička uloga”, pa još uvijek tragaju za “pravom” političkom elitom, kao mogućim partnerima u savezu koji bi omogućio njihovu reprodukciju na sadašnjim položajima? Ili je situacija posve “prizemnija”: da ulaze u bilo kakve saveze kada je u pitanju dobivanje posla, vlastito održanje na rukovodećem položaju i opstanak poduzeća?

Drugo. Bilo kako da definiramo odnos menadžera i moderniteta/modernizacije, postavlja se pitanje u kojem “društvenom kontekstu” ili tipu kapitalizma oni djeluju. Meta-pojmovi kojima se označava “postsocijalističko društvo” kao: “tranzicijsko društvo” ili “postsocijalističko društvo”, kao “kapitalizam bez kapitalista”, odnosno “politički kapitalizam” čine nam se za sada apstraktnim terminološkim kategorijama, a manje – za istraživanje menadžera – istraživački obećavajućim analitičkim kategorijama. Inače, u analiziranim radovima uočavamo barem dva shvaćanja političkog kapitalizma.

Dok ga Županov rabi kao heuristički analitički model, drugi pod njime razumiju prije svega konkretno društvo u kojem bi bivša (socijalistička) politička elita ponovno zauzela ključne političke i (pogotovo) ekonomske položaje. Iako ne smatram da je “konačno definiranje” konkretnoga (pa tako i hrvatskoga) postsocijalističkoga društva kao nekoga “posebnoga društva” nužan uvjet za istraživanje menadžerske elite, njihovu sadašnju i moguću ulogu u modernizaciji takvih društava lakše je sagledavati ako se to isto društvo motri u nekim širim kategorijama. Prema našem mišljenju je Županovljev model “političkog kapitalizma” u tom smislu istraživački plodonosniji, jasno uz pretpostavku njegove detaljnije operacionalizacije u smjeru deskriptivnoga modela (usp. shemu 2.).

Shema 2.

Županovljevi modeli političkoga i poduzetničkoga kapitalizma

<i>Relevantne dimenzije</i>	<i>Politički kapitalizam</i>	<i>Poduzetnički kapitalizam</i>
1. Tip vlasništva	državno (društveno)	privatno
2. Tip tržišta	fragmentarno tržište (samo tržište roba)	integralno tržište (kao tržište roba, kapitala i rada)
3. Tip konkurencije	vladavina političko-ekonomskih monopola	konkurentsko, mada ne i savršeno tržište
4. Tip ekonomskih aktera	menadžeri kao namjesnici političke elite	menadžeri kao namjesnici privatnog kapitala
5. Regulativna uloga države na tržištu	<ul style="list-style-type: none"> • država štiti poduzeća od vanjske konkurencije • država pokriva gubitke poduzeća • radna mjesta zaposlenih su zaštićena • zaposlenici imaju velika socijalna prava 	<ul style="list-style-type: none"> • država jamči poštivanje pravila/konkurentnosti za sve sudionike na tržištu • većinu poduzeća ne štiti od konkurencije • odnosi rada i kapitala definirani su pregovorima rada i kapitala
6. Tip makro-regulacije	veliki se dio BDP preraspodjeljuje državnim kanalima (proračunom, izvanproračunskim fondovima...)	manji se dio BDP preraspodjeljuje državnim kanalima

Izvor: Županov, 2002., str. 63–64.

Treće. Istraživanje socijalnog podrijetla menadžersko-poduzetničke elite ima i dalje, prema našem mišljenju, smisla, čak i kada ne bi bilo izrazitije povezano s problemima modernizacije. Naime, proces formiranja menadžersko-poduzetničke elite u svim je postsocijalističkim zemljama dugotrajan i u velikoj mjeri i o privatizaciji ovisan proces. Zato se tek istraživanjima tijekom dužeg razdoblja mogu dobiti točniji odgovori na pitanja koji su socijalni izvori novonastajuće menadžersko-poduzetničke elite i koja od predstavljenih teorija najbolje tumači njezino formiranje. *Uz to, sva su se dosadašnja hrvatska istraživanja ovog društvenog sloja, uključujući i teze o “mladim” i “starim lavovima” među menadžerima (Karajić, Milas, Rimac, 1995.), koristila malim i nereprezentativnim uzorcima ove elite.* S druge strane, ni jedno domaće istraživanje nije dublje razmatralo problem vlasničkih prava i menadžerskog stjecanja su/vlasništva u poduzetima u sklopu Starkove teorije o “rekombinirajućem vlasništvu” (Stark, 1998.).

Četvrto. Iako ovdje nećemo dublje ulaziti u razmatranje koncepta modernosti i modernizacije, širi okvir ove rasprave traže ipak i naše (posve kontekstualno) određenje ovih termina. Prema jednoj definiciji modernost je isto što i “moderno doba”, odnosno “ideje i stilovi povezani s njim” (Jary & Jary, 1995., 421). Prema drugome izvoru modernost je obilježena s tri distinktivna momenta: 1) kulturalno, oslanjanjem na razum i iskustvo, uslijed kumulativnog rasta znanosti i znanstvene svijesti, sekularizacije i instrumentalne racionalnosti; 2) kao način života, temelji se

na rastu industrijskog društva, socijalnoj mobilnosti, tržišnoj ekonomiji, pismenosti, birokratizaciji i učvršćenju države-nacije; 3) na razini osobnosti, koncepcijom osobe kao slobodne, autonomne, samokontrolirane i refleksivne (Kuper & Kuper, 1996., 546). K. Kumar razlikuje pet temeljnih načela modernosti: individualizam, diferencijaciju, racionalnost, ekonomizam i ekspanziju (Zeman, 2002., 33).

Pođemo li od modernosti, modernizaciju možemo poput P. Sztompke odrediti i kao “procese dospijevanja do stanja modernosti” (Zeman, 2002., 48), odnosno kao posve određeno, i individualno ali i “društveno napredovanje u slobodu” (Rogić, 1998.). Sinonim modernizacije jest moderno društvo. Ako njega možemo opisati kao “ne-tradicionalno društvo”, kao društvo koje visoko cijeni racionalno djelovanje, djelotvornost i učinkovitost, koje sve više oblikuje ponašanje ljudi bez vidljiva narušavanja njihove autonomije i subjektiviteta (uz pomoć ekspertize i intelektualnih tehnologija), kao društvo koje je klasni sukob zamijenilo politikom društvenoga konsenzusa i legitimacije kroz komunikacijsko djelovanje, kako bi trebalo opisati modernoga menadžera, modernu organizaciju, odnosno moderno poduzeće? *Nakon više od deset godina “hrvatskoga kapitalizma” trebamo postaviti još jedno pitanje: u čemu se zapravo sadržava modernitet i modernizacijski učinak današnjih menadžera, ako naznačena istraživanja (i naših i, primjerice, mađarskih autora) tvrde da se on svakako ne krije u njihovim sociodemografskim obilježjima i ideologijskim svjetonazorima?*

Krije li se taj “moment moderniteta” u nekim njihovim drugim osobnim obilježjima (stil rukovođenja?) ili pak u rezultatima koje postiže njihovo poduzeće? Je li modernizacijski potencijal te elite iskaziv tek njihovim prelaskom u političke stranke ili u izvršnu vlast? To nas “vraća” novome pitanju: koja bi zapravo mogla/trebala biti optimalna uloga menadžera u postsocijalističkoj modernizaciji: uloga moguće alternativne političke elite, koja bi u toj ulozi svojim znanjem osigurala djelotvorno funkcioniranje novih institucija, ili pak uloga kapitalističke klase u nastajanju, koja jedino svojim rastom osigurava relativnu razvojnu autonomiju u odnosu na domaću politokraciju i inozemne vlasnike poduzeća? *Ni jedan od analiziranih radova ne ulazi detaljnije u ova pitanja.*

Peto. Kako je naša namjera da istraživanje socijalnog podrijetla hrvatske menadžersko-poduzetničke elite, suprotno većini predstavljenih radova, uže vežemo uz njezinu ulogu u modernizaciji hrvatskoga društva, postavlja se pitanje kako empirijski operacionalizirati “modernizacijski potencijal” te elite? Prema našem mišljenju, ukupni modernizacijski potenci-

jal menadžerske elite ovisan je i o osobnim kompetencijama menadžera, određenim organizacijskim obilježjima poduzeća, ali prije svega o dosegnutim/mogućim potencijalima rasta poduzeća i praksi institucionalne i socijalne odgovornosti uprava poduzeća.

Na razini poduzeća on se iskazuje kroz kontinuirani napor uprave na vlastitom doobrazovanju i modernizaciji organizacije, a u odnosu prema okolici kroz određeni stupanj proizvodnje viška vrijednosti (broj zaposlenih i stopa dobiti/rasta), stupanj autonomije poduzeća u odnosu na tržišne takmace (udio na tržištu), određeni tip inovativnosti u osvajanju tržišta i određeni tip utjecaja na društvene institucije i okolice poduzeća. *Riječju, modernizacijski potencijal menadžerske elite jest posve osobit sinergijski proizvod, proizvod interakcije između osobne kakvoće menadžera i organizacijskih obilježja poduzeća, koja poduzećima omogućuju kontinuirani rast proizvodnje/dobiti i zapošljavanje nove radne snage, sve veće osvajanje tržišta te određeni utjecaj poduzeća na njegovu okolicu – širenjem određenih tipova racionalnosti i modernizacije i iskazivanjem brige za druge su/dionike zajednice.*

Analitički gledano, ako ukupni modernizacijski potencijal menadžera/poduzetnika označimo sa "Omega MPM", onda je on sastavljen od ovih komponenti: a) formalna razina obrazovanja i ulaganje u osobne stručne kompetencije ili *osobni kulturni kapital menadžera*, b) ostvarena razina dobiti u zadnje tri godine i broj novozaposlenih radnika ili *ostvareni ekonomski rast poduzeća*, c) realno ostvariva razina dobiti i očekivani broj novih radnih mjesta u iduće tri godine ili *mogući potencijal rasta poduzeća*, d) ostvareni promet na inozemnom tržištu ili *postignuta razina međunarodne razmjene* i e) postojeća praksa socijalne odgovornosti poduzeća i sudjelovanja članova uprave u lokalnim/nacionalnim projektima učinkovitijeg funkcioniranja ekonomskih i/ili društvenih institucija ili *društvena obzirnost poduzeća*. U idealnom smislu, svako pojedino poduzeće čiji menadžment ima visok osobni kulturni kapital, a poduzeće ostvarene relativno visoke stope rasta, visoke stope mogućeg rasta u skoroj budućnosti, visoki potencijal izvoza, te čiji menadžment pokazuje i određenu društvenu obzirnost prema drugim (su)dionicima zajednice, predstavlja dobar primjer visokoga ukupnog modernizacijskog potencijala menadžera koji njime rukovode.

Ovako shvaćeni modernizacijski potencijal računa s barem dvije razine analize: računa s analizom moderne organizacije/poduzeća, ali i s analizom modernizirajućeg djelovanja menadžera i poduzetnika na bližu i širu društvenu zajednicu (uz pomoć kategorije "društvene obzirnosti poduzeća"). Pod modernom organizacijom shvaćamo onu orga-

nizaciju koja stručnim kompetencijama, stilom rukovođenja menadžera, svojom organizacijskom strukturom te inovativnim ponašanjem na tržištu maksimalno kombinira politiku organizacijske racionalizacije s organizacijskom fleksibilnošću. Moderna organizacija je u tom smislu sustavno traganje za nebirokratskim modelima organizacijske strukture, za integrativnim načinima djelovanja koja ne ugrožavaju racionalizaciju ali jačaju fleksibilnost i individualnost organizacije u odnosu na vanjsku i unutarnju okolinu (usp. Čengić, 2000.).

Rukovođenje na temelju racionalizacije smjera postizanju maksimalne učinkovitosti u datim poslovnim okvirima, kroz najmanji utrošak resursa (tehničkih, financijskih i ljudske snage). Modernizacija na temelju racionalizacije smjera postići što bolje pokazatelje uspješnosti i sigurnosti poslovanja; danas su njezina najčešća sredstva: racionalizacija živog rada (otpuštanje radnika), tehnička modernizacija rada i proizvodnje (ulaganje u novu tehniku i opremu), informatičko (računalno) praćenje poslovnih funkcija. *Upravljanje različitim politikama racionalizacije u organizacijama jest samo jedan, ograničeni oblik modernizacije, i zato je smatramo djelomičnom modernizacijom.*

Modernizacija poduzeća u širem smislu obuhvaća i upravljanje organizacijskom fleksibilnošću i "individualizacijom" konačnog proizvoda organizacije. To znači da se na praktičnoj razini smjera uvijek novim načinima integracije složeni(ji)h organizacijskih struktura (kroz uvođenje periodičnih organizacijskih inovacija), periodičnoj dopuni/promjeni barem dijela radne snage (doobrazovanjem, zapošljavanjem novog tipa radne snage) i periodičnoj obnovi asortimana proizvoda/usluga za tržište (kroz sustavno organizacijsko učenje i razvoj proizvodnih/tehnoloških inovacija). Drugim riječima, ako u današnjim (hrvatskim) poduzećima dominiraju različite politike racionalizacije, riječ je o često najsirovijim i najjednostranijim aspektima modernizacije, koji su kao takvi daleko ispod kompleksnog sadržaja uistinu modernoga organizacijskog razvoja (Čengić, 2000.). Iz ovoga slijedi i pretpostavka da se određena razina modernizacijskog potencijala, barem da se kratko vrijeme, može ostvariti i bez dublje modernizacije načina rukovođenja poduzećima i njihove organizacijske strukture – samo racionalizacijom troškova rada i načina proizvodnje/pružanja usluga.

Neke hipoteze našega istraživanja menadžersko-poduzetničke elite

Ako je ukupni modernizacijski potencijal menadžmenta u najvećoj mjeri ovisan o ostvarenom i perspektivnom rastu poduzeća, onda u našem uzorku menadžera/poduzeća mo-

ramo imati prije svega poduzeća s određenom dobiti. Zato smo pri kreiranju uzorka od 800 poduzeća krenuli od te varijable kao ključnog mjerila za odabir poduzeća.⁷

U istraživanje ulazimo s dvije opće i nekoliko specifičnih hipoteza, koje ćemo pokušati testirati kroz prikupljene podatke o menadžerima i poduzećima kojima rukovode.

Opće hipoteze. Prva: Među odabranim poduzećima nema razlike s obzirom na dosegnuti modernizacijski potencijal mjenen ostvarenim ekonomskim rastom poduzeća. Dakle, pretpostavljamo da nema značajnijih razlika u pogledu ekonomskog rasta poduzeća kao dimenzije modernizacijskog potencijala između poduzeća osnovanih u socijalizmu (prije 1989. godine) i onih osnovanih nakon sloma socijalizma (nakon 1990. godine). Vidjet ćemo hoće li nam raspoloživi istraživački materijal omogućiti i usporedbu ostvarenoga ekonomskoga rasta s obzirom na privatizirana poduzeća (nastala procesom privatizacije), državna i autentično privatna poduzeća (bez obzira na godinu utemeljenja takvih poduzeća). *Druga:* Među odabranim poduzećima nema razlike u ostvarenom rastu poduzeća između menadžera i vlasnika-menadžera. To znači da pretpostavljamo da je, iz više razloga, ne/vlasnički status još uvijek slaba varijabla za razlikovanje ekonomske uspješnosti poduzeća kojima rukovode naši menadžeri i poduzetnici.

Specifične hipoteze. Prva: Pretpostavljamo da veći ekonomski rast pokazuju poduzeća kojima rukovode godinama i radnim stažom stariji menadžeri, jer su oni u dužem razdoblju (u odnosu na vlasnike i menadžere “mlađih” poduzeća) mogli steći i veće iskustvo u rukovođenju poduzećima na ovakvom tipu tržišta i društvene okolice. *Druga:* Pretpostavljamo također da je viši kulturni kapital menadžera u većoj mjeri povezan i s različitim tipovima modernizacije poduzeća. I ovdje je posebno pitanje hoće li nam raspoloživi podatci omogućiti praćenje odnosa između starosti poduzeća i pojedinih tipova sadašnje modernizacije poduzeća. *Treća:* Poduzeća kojima rukovode menadžeri s višim kulturnim kapitalom iskazuju više stope mogućeg rasta od poduzeća kojima rukovode menadžeri s nižim kulturnim kapitalom. *Četvrta:* U našem uzorku poduzeća dominiraju klasični oblici ili tipovi društvene obzirnosti poduzeća, koji se najčešće svode na pomaganje humanitarnih udruga i pomoć lokalnoj zajednici (bilo sportskim klubovima, bilo lokalnim kulturnim priredbama). Na tome tragu bilo bi zanimljivo vidjeti, bude li moguće, pokazuju li se modernizacijski obzirnija poduzeća kojima rukovode menadžeri s višim kulturnim kapitalom nego ona kojima rukovode menadžeri s nižim kulturnim kapitalom?

Ove hipoteze provjeravat će se prije svega u radovima koji su nastali temeljem empirijskog materijala prikupljenoga za potrebe sociološke analize hrvatske menadžersko-poduzetničke elite tijekom 2004. godine (radovi D. Čengića, S. Poljanec-Borić, G. Milasa i T. Smerića). No one su relevantne i za radove ekonomske provenijencije, u kojima se propituje širi kontekst razvoja poduzeća i ukupnoga potencijala hrvatskoga poduzetništva (radovi G. Družića i V. Franičevića). Jasno, ovdje se postavlja također jedno važno pitanje: u kojoj smo mjeri svi zajedno uspjeli naznačene hipoteze potvrditi ili opovrgnuti? Autori su ovoga trenutka – bivajući i “previše blizu” temama o kojima pišu – nemoćni da odgovore na to pitanje. Neka o tome radije zbrore naši čitatelji i (dobronamjerni) kritičari.

BILJEŠKE

¹ Krištofić podsjeća da se problem postsocijalističkih elita dotiče jednog dubljeg pitanja: nemoći društvenih znanosti da predvide krah socijalizma, pa onda i moguću rekonstrukciju postsocijalističke društvene strukture. Ako je u novim prilikama država ta koja treba “proizvesti kapitalizam” kao “centralna banka svih mogućih (materijalnih, kulturnih, političkih, simboličnih) kredita”, onda je jedan od načina praćenja nove društvene strukture i teorija elita. Uz njezinu su se pomoć u jedan široki okvir mogli smjestiti raznoliki postsocijalistički likovi, poput nomenklature i disidenata, tehnokracije i kulturne inteligencije, menadžera i aparatčika. “Reducirana na teze o cirkulaciji i reprodukciji elita, teorija elita pokazala se i naročito pogodnom za empirijska istraživanja. Takvim pristupom društvene se promjene operacionaliziraju preko promjena u sastavu i kompoziciji elita. Povijest se vidi kao neprestani (‘vječni’) sukob i smjena elita. U tom se kontekstu na tranzicijske promjene gleda kao na ‘proizvod’ elita. Hipoteze se razlikuju po predviđanjima o tome koja će elita pobijediti. Stoga je za sociologe ‘zahtjev vremena’ bio istražiti ‘koliko se cirkulacije ili reprodukcije događa u nekoj zemlji’ (Szelényi). Pojednostavljeno rečeno, ako se socijalistička nomenklatura reproducira, konzekventno slijedi da su promjene blokirane. Ako je na djelu cirkulacija, stupanj ‘novopridošlih’ u elitu upućuje i na dubinu promjena.” (Krištofić, 2002., 3., neobjavljeni rad) Iako u ovim tvrdnjama ima i pretjerivanja, svakako o njima treba voditi računa i u empirijskoj analizi menadžerske elite.

Isti autor podsjeća da, iako je teza o reprodukciji elita dvojbena teorijsko-istraživačkoga dometa (primjerice, kontinuitetom elita objašnjava se i “blokada transformacije” u Srbiji i Crnoj Gori, ali i vodeća pozicija Slovenije među tranzicijskim zemljama!), hrvatska sociologija još uvijek nije na reprezentativnim uzorcima stanovništva provjerila ove teze o reprodukciji, odnosno cirkulaciji elita. Za uvid u slovenske prilike dovoljno je vidjeti, primjerice, rad Adama i Tomšiča iz 2002.

² Županov je svoje teze o političkom kapitalizmu iznio i u zadnjoj knjizi (Županov, 2002.), a prvi put ih je razvio u manjem radu iz 1997. godine, koristeći se modelima K. Jowitta (usp. Županov, 1997.). Treba podsjetiti da je u njega opreka između političkoga i poduzetničkoga kapitalizma proizvod jednog analitičkoga, ali ne i “deskriptivnoga modela”; kao takav ima možda veću heurističku negoli istraživačku, empirijsku

vrijednost. Ipak, ovaj je analitički model pomogao autoru da ustvrdi: a) da je na našim prostorima politički kapitalizam rođen još za socijalističkoga samoupravljanja, b) da on i dalje postoji, i nakon političkog sloma socijalizma i c) da je poduzetnički kapitalizam poželjan, ali teško dostižan cilj ekonomskog i društvenog razvoja.

- ³ Krištofić podsjeća također da su prema istraživanju iz 1996. godine menadžersku elitu u podjednakoj mjeri činili socijalistički kadrovi koji su “preživjeli” promjene, i novi upravljači koji su to postali nakon 1990. godine. “Jedan od najvažnijih kanala promocije direktora u socijalizmu, članstvo u vladajućoj stranci, doživio je radikalne promjene. Gotovo dvije trećine menadžera anketiranih 1996. godine tada nije bio u članstvu niti jedne stranke (1984. godine među direktorima je bilo 15,4% onih koji nikada nisu bili u Savezu komunista, a 1989. takvih je bilo 15%). No među onima koji su upravljačima postali u novom sustavu, oko 40% ih je bilo članovima (tada) vladajuće Hrvatske demokratske zajednice. Pretpostavka je da su učlanjenjem u vladajuću stranku oni računali i na pomoć u ‘osvajanju’ upravljačke pozicije. Socijalistički se kadar pak bolje snašao pri kupnji dionica. Poziciju/moć stečenu u socijalizmu u dionice je uspješno pretvorilo preko polovice staroga kadra” (Krištofić, 2000., 234).
- ⁴ Tragom Čengićevih podataka iz 1994. godine (objavljeno u: Čengić, 1995.), Županov je ustvrdio da su hrvatski menadžeri imali na raspolaganju tri strategije za učvršćenje svoje funkcije u novim prilikama. Prvo – strategiju učlanjenja u vladajuću političku stranku, drugo – strategiju ulaganja u vlastitu (uvećanu) profesionalnost, i treće – strategiju pretvaranja u su/vlasnike poduzeća. Kako ih je većina, pogotovo početkom hrvatske privatizacije, išla za stjecanjem su/vlasništva u poduzećima, Županov je također zaključio da su menadžeri u toj strategiji vidjeli najpouzdaniji način za legitimiranje vlastita položaja u novoj konfiguraciji političke i ekonomske moći u društvu (usp. Čengić 1995.; Županov, 1995.; Krištofić, 2000.).
- ⁵ U nedavnim istraživanjima razvoja poduzetništva u Međimurju, ustanovili smo da ipak dio međimurskih poduzetnika ima snažnu poduzetničku tradiciju iz socijalizma, pa čak i prije njega. Kako ti podatci nisu usporedivi sa sličnima iz drugih hrvatskih županija, teško je tvrditi da ovaj (ili neki drugi) hrvatski kraj ipak u značajnijoj mjeri potvrđuje teze o važnosti kulturnog kapitala obitelji za nastajanje novih poduzetnika (usp. Čengić, 2001.).
- ⁶ U svojem nedavnom radu M. Laki (Laki, 2003.) analizirao je, doduše na relativno malom uzorku i temeljem dubinskih intervjua s 48 mađarskih srednjih i velikih poduzetnika, načine njihova dolaska do sadašnjeg poduzetničkog statusa. Polazne hipoteze izvedene su na tragu paradigme razvijene u Szelényija i suradnika. Prvom se hipotezom tvrdilo da se veliki mađarski poduzetnici formiraju iz sloja malih poduzetnika iz kasnoga socijalizma; drugom da se veliki poduzetnici u najvećoj mjeri formiraju iz bivše nomenklature, odnosno njezina menadžerskoga dijela; trećom hipotezom se tvrdilo da će se među velikim poduzetnicima naći najviše stranih vlasnika; četvrta hipoteza predviđala je da će među velikim poduzetnicima prevladavati potomci nekadašnjih (predsocijalističkih) kapitalista i zemljoposjednika; na kraju, petom se hipotezom tvrdilo da je menadžersko znanje (*know-how* kao kulturni kapital) važnije od vlasništva, te će menadžeri (a ne pojedinačni vlasnici) i dalje ostati ključni igrači u novome sustavu vlasničkih prava.

Zbog ograničenog uzorka autor je na kraju od svih teza testirao prvu, drugu i četvrtu. Njegov je zaključak da niti jedna od tih hipoteza nije

posebno valjana ili nevaljana. Naime, među velikim mađarskim poduzetnicima našli su podjednak broj poduzetnika koji su sadašnji status stekli počinjući posao još u socijalizmu, kao i nakon njega. Njihove su profesionalne karijere ipak relativno veoma različite: bivši socijalistički direktori u većoj su mjeri sudjelovali u privatizaciji i na taj način stjecali poduzeća nego autohtoni poduzetnici. *Kad je riječ o budućnosti i odnosu mađarskih poduzetnika prema inozemcima, autor temeljem raspoloživih statističkih podataka zaključuje da se u razdoblju od 1990. do 1997. godine smanjuje relativni udio mađarskih vlasnika-menadžera.* "Njihov postupno smanjujući udio i brzi rast udjela poduzeća u inozemnom vlasništvu nakon 1998. godine pokazuje da mađarski vlasnici-menadžeri nisu tako uspješni u vođenju njihovih poduzeća kao njihovi tržišni natjecatelji, strana poduzeća. Postoje izvjesni podatci da će dugoročno mađarski razvoj slijediti treću hipotezu, prema kojoj će dominantnu ulogu imati inozemni vlasnici" (Laki, 2003., 707).

⁷ Naš uzorak od 800 poduzeća sastavljen je temeljem dvaju mjerila: a) visine dobiti, i b) veličine prometa poduzeća iskazane u financijskim izvještajima poduzeća za 2002. godinu. Podatci su dobiveni od Financijske agencije (FINA) iz Zagreba. Uzorak je sastavljen od nekoliko tipova poduzeća prema veličini prometa.

Prvu skupinu od 100 tvrtki čini 31 poduzetnik, čiji je promet (ukupan prihod) u 2002. godini (ukupni prihod) bio iznad jedne milijarde kuna; ostalih 69 tvrtki su prve među onima čiji je promet u istoj godini bio iznad 100 milijuna kuna. *Drugu skupinu* od 200 tvrtki čine prve među onima čiji je promet iznosio od 50 do 100 milijuna kuna. Treću skupinu čini 250 tvrtki, i to prve među onima čiji je promet bio između jednog i pedeset milijuna kuna. Četvrtu skupinu od 250 tvrtki čine prve među onima čiji je promet ostvaren u rasponu od 500 tisuća do milijun kuna, s time da svih 250 izabраниh tvrtki ima promet od oko 900 do 999 tisuća kuna. Nakon terenskog rada i prikupljanja podataka anketnim upitnikom tijekom ljeta 2004. godine, prikupljena su 433 cjelovito popunjena upitnika.

LITERATURA

- Adam, F., Tomšič, M. (2002.), Elite (Re)configuration and Politico-Economic Performance in Post-socialist Countries, *Europe-Asia Studies*, vol. 54, No. 3, pp. 435-454.
- Bežovan, G. (2002.), Socijalna odgovornost gospodarstva i iskustva u Hrvatskoj, Zagreb, *Revija za sociologiju*, vol. 33, No. 1-2:17-32.
- Bourdieu, P. (1986.), The Forms of Capital, in: John G. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York, Greenwood Press.
- Buble, M. (1999.), Stilovi vođenja menadžera hrvatskih poduzeća: preliminarni rezultati empirijskog istraživanja, u: Tipurić, D., *Konkurentna sposobnost poduzeća*, Sinergija, Zagreb, str. 233-250.
- Čengić, D. (1995.), *Manageri i privatizacija: sociološki aspekti preuzimanja poduzeća*, Zagreb, Alinea.
- Čengić, D. (2000.), Procesi racionalizacije i tehnološka modernizacija hrvatskih poduzeća, u: Prpić, K. (ur.), *U potrazi za akterima znanstvenog i tehnološkog razvoja*, Zagreb, IDIZ, str. 189-232.
- Čengić, D. (ur.) (2000.), *Poduzetništvo u Međimurju i novi razvojni izazovi*, Zagreb, Institut društvenih znanosti Ivo Pilar.
- Čengić, D., Rogić, I. (ur.) (2001.), *Upravljačke elite i modernizacija*, Zagreb, Institut društvenih znanosti Ivo Pilar.

- Eyal, G., Szelényi, I., Townsley, E. (1997.), Capitalism Without Capitalists: The Theory of Post-communist Managerialism. *New Left Review*, 222 (March–April).
- Eyal, G., Szelényi, I., Townsley, E. (2000.), *Making Capitalism Without Capitalists. The New Ruling Elites in Eastern Europe*, London, Verso.
- Golub, B., Krištofić, B., Čengić, D. (1997.), *Znanstvene i privredne elite*, Zagreb, IDIZ.
- Handel, M. J. (ed.) (2003.), *The Sociology of Organizations*, Thousand Oaks, Sage Publications.
- Higley, J., Lengyel, G. (ed.) (2000.), *Elites After State Socialism*, Boston, Rowman & Littlefield Publishers. Inc.
- Jary, D., Jary, J. (1995.), *Collins Dictionary of Sociology*, Second ed., Glasgow, HarperCollins Publishers.
- Karajić, N., Milas, G., Rimac, I. (1995.), Stari i mladi lavovi: tipologija hrvatskih menadžera u razdoblju tranzicije, *Revija za sociologiju*, vol. 26, No. 3-4, str. 219-228.
- Katunarić, V. (2001.), Nove elite, nacionalni konsenzus i razvoj, u: Čengić, D., Rogić, I. (ur.), *Upravljačke elite i modernizacija*, Zagreb, Institut društvenih znanosti Ivo Pilar, str. 117-144.
- Kitschelt, H. (1992.), The Formation of Party Systems in East Central Europe, *Politics & Society*, vol. 20, No. 1 (prema: Sekulić, Šporer, 2000.).
- Krištofić, B. (1997.), Manageri i modernitet, u: Golub, B., Krištofić, B., Čengić, D., *Znanstvene i privredne elite*, Zagreb, IDIZ, str. 41-66.
- Krištofić, B. (2002.), Sociološka analiza procesa formiranja hrvatske upravljačke elite. Neobjavljeni rad, Zagreb.
- Krištofić, B. (2000.), Menadžeri i uspješnost poslovanja poduzeća: skica mogućih istraživačkih problema, u: Prpić, K. (ur.), *U potrazi za akterima znanstvenog i tehnološkog razvoja*, Zagreb, IDIZ, str. 233-253.
- Kuper, A., Kuper, J. (1996.), *The Social Science Encyclopedia*, London and New York, Routledge.
- Laki, M. (2003.), Opportunities for Property Acquisition and Some Characteristics of Big Entrepreneurs in Post-socialist Hungary, *Europe-Asia Studies*, vol. 55, No. 5, pp. 693-709.
- Lengyel, G. (ed.) (2004.), *Cohesion and Division of Economic Elites in Central and Eastern Europe. A Volume of Workshop Proceedings*, Budapest: Corvinus University of Budapest.
- Marshall, G. (1998.), *A Dictionary of Sociology*, Oxford, New York, Oxford University Press.
- Pusić, V. (1992.), *Vladaoci i upravljači*, Zagreb, Novi Liber.
- Rogić, I. (2001.), Tri hrvatske modernizacije i uloga elita, u: Čengić, D., Rogić, I. (ur.), *Upravljačke elite i modernizacija*, Zagreb, Institut društvenih znanosti Ivo Pilar, str. 37-78.
- Rogić, I., Zeman, Z. (ur.) (1998.), *Privatizacija i modernizacija*, Zagreb Institut društvenih znanosti Ivo Pilar.
- Rona-Tas, A. (1994.), The First Shall Be the Last? Entrepreneurship and Communist Cadres in the Transition From Socialism, *American Journal of Sociology*, 100(1):40-69.
- Rona-Tas, A. (2001.), Path-Dependence and Capital Theory: Sociology of The Post-Communist Economic Transformation, <http://bi.rutgers.edu/szelenyi60/rona-tas.html>, 14 p.

- Sekulić, D., Šporer, Ž. (2000.), Formiranje poduzetničke elite u Hrvatskoj, *Revija za sociologiju*, vol. 31, No. 1-2, str. 1-20.
- Sikavica, P., Bahtijarević-Šiber, F. (ur.) (2004.), *Menadžment. Teorija menadžmenta i veliko empirijsko istraživanje u Hrvatskoj*, Zagreb, Masmmedia.
- Staniszki, J. (1991.), *The Dynamics of the Breakthrough in Eastern Europe*. Berkley, University of California Press.
- Stark, D. (1998.), Recombinant Property in East European Capitalism, in: Callon, M. (ed.), *The Laws of the Markets*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Szelényi, I. (1988.), *Socialist Entrepreneurs: Embourgeoisement in Rural Hungary*, Berkley, University of California Press (prema: Sekulić, Šporer, 2000.).
- Whyte, W. F., Blasi, J. R., Kruse, D. L. (2003.), Worker Ownership, Participation and Control, in: M. J. Handel (ed.), *The Sociology of Organizations*. Sage Publications, Thousand Oaks, London, New Delhi, p. 475-496.
- Weber, M. (1978.), *Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology* (2 vol.). Berkeley, University of California Press.
- Zeman, Z. (2002.), *Sociološki teorije modernosti i modernizacije: razvoj i mijene*, Zagreb, Filozofski fakultet Sveučilišta u Zagrebu (doktorska disertacija).
- Županov, J. (1995.), *Poslije potopa*, Zagreb: Globus.
- Županov, J. (1997.), Tranzicija i politički kapitalizam, Zagreb, *Hrvatska gospodarska revija*, prosinac 1997.
- Županov, J. (2001.), Industrijalizirajuća i dezindustrijalizirajuća elita u Hrvatskoj u drugoj polovici 20. stoljeća, u: Čengić, D., Rogić, I. (ur.), *Upravljačke elite i modernizacija*, Zagreb, Institut društvenih znanosti Ivo Pilar, str. 11-36.
- Županov, J. (2002.), *Od komunističkog pakla do divljeg kapitalizma*, Zagreb, Hrvatska sveučilišna naklada.
- *** (2002.), Hrvatska poslovna elita, Zagreb, *Globus - posebno izdanje*, prosinac 2002.