

The Economic Elite

ELITELE ECONOMICE

SERBAN OLAH

This paper shows that the economic Oradea's elite is a second level one, dominated by the political elite. It summarizes the results of a survey conducted with several companies from Oradea. The analysis is based on western elite theories as well as Romanian theories on the emergence of the Romanian elite. The argument is further supported by historical analysis of the development of capitalism in Romania.

Introducere

Una dintre cele mai importante probleme legate de transformarea societăților est-europene după căderea "Cortinei de Fier" este formarea elitelor. După cum afirmă sociologul Dumitru Sandu¹, sociologia difuză a elitelor se raportează la o serie de teorii explicative: teoria elitei neocomuniste, teoria elitei antinaționale, teoria continuității tehnocrației, teoria dreptului natural al vechilor elite, teoria selecției și promovării prin corupție. Care dintre aceste teorii explică în cea mai mare măsură starea elitelor românești? Este o întrebare care provoacă cercetarea socială.

În studiul de față ne propunem să analizăm elita economică locală. Pe de o parte, motivele financiare ne constrâng a ne limita la contextul local. Pe de altă parte, cunoașterea sferei elitelor locale nu este lipsită de importanță dacă ne propunem ca pe viitor să cercetăm contextul național. Lectura unor autori precum C. W. Mills² sau R. A. Dahl³ poate dovedi această afirmație.

Ceea ce ne-am propus în acest studiu este răspunsul la o serie de întrebări: care este compoziția elitei economice locale?; care este stilul de viață al membrilor săi?; care sunt dificultățile cu care se confruntă în perioada actuală?; care este criteriul selecției în elită?; care sunt factorii care explică succesul economic?; ce relații există între elitele economice și cele politice?

Prima parte a lucrării este consacrată examinării unor teorii clasice și actuale despre elitele economice. Autori occidentali, precum Max Weber, Charles Wright Mills, Albert Hirschman, Ivan Szeleny sau Victor Nee au realizat studii de mare valoare pentru înțelegerea problematicei elitelor economice. Dacă ne gândim la lucrările românești în care este tratată problema elitelor economice nu putem să nu ne referim la autori precum Ștefan Zeletin, Mihail Manoilescu, Ilie Bădescu, Dumitru Sandu sau Vladimir Pasti.



Partea a doua a studiului examinează metodologia cercetării realizate în municipiul Oradea precum și datele obținute prin anchetă. În cadrul acestei părți a lucrării am încercat să examinăm abordarea calitativă pe care noi o considerăm necesară într-o primă fază a unei cercetări mai ample care se va continua prin analiza de conținut a presei locale, precum și prin aplicarea unui chestionar pe un eșantion reprezentativ la nivelul municipiului Oradea. Despre elitele economice orădene nu există date de cercetare. Tocmai din acest motiv ne-am gândit că o abordare calitativă bazată pe aplicarea unor interviuri semi-structurate pe un eșantion teoretic este cel mai bun mod de a cerceta elitele economice, de a putea formula ipoteze care vor fi testate prin metode cantitative.

1. Teoria

1.1. Religie și capitalism

Una dintre cele mai influente teorii ale formării capitalismului o datorăm lui Max Weber, considerat de unii autori⁴ cel mai mare sociolog german, iar de alții cel mai mare sociolog al tuturor timpurilor. De unde derivă aceste considerații? Pe de o parte, pentru că analiza weberiană acoperă domenii vaste ale socialului: dreptul, religia, politica, organizațiile economice, tratatul "Economie și societate" fiind cea mai impunătoare construcție din științele sociale⁶. Pe de altă parte, datorită influenței sale asupra dezvoltării metodologiei sociologice: este cel care a pus bazele sociologiei interpretative, domeniu care a cunoscut în secolul XX o dezvoltare considerabilă. Nu în cele din urmă prin modelul explicativ cu privire la formarea capitalismului modern, model formulat în celebrul eseu "Etica protestantă și spiritul capitalismului".

Formarea capitalismului este o temă mult frământată în spațiul gândirii sociale germane. Marx, Sombart, Bücher și Lamprecht au formulat o serie de teorii explicative pentru acest proces social. Legă-

tura între protestantism și capitalism nu este observată prima oară de Weber. Există o serie de autori citați în notele de subsol ale textului weberian care au scris despre tema menționată. În mod firesc apare o întrebare: care ar fi meritul lui Weber?

Acesta provine în primul rând de la metoda sa de cercetare. Pornind de la filosofia rickertiană, Weber a dezvoltat o metodă de cercetare specifică științelor culturale cum sunt istoria și sociologia. Dacă științele naturale se ocupă de ceea ce este general și repetabil, științele culturale izolează fenomenele individuale pentru a trasa dezvoltarea lor unică⁷. Cum pot fi studiate fenomenele individuale în această dezvoltare unică? Weber propune metoda tipului ideal. Tipul ideal se opune conceptelor logicii tradiționale și tipului mediu. Cum ar putea fi definite: capitalismul, socialismul, liberalismul sau statul prin regula *per genus proximum et differentiam*⁸? Este imposibil să definim "romanticul" sau "greul" ori "antreprenorul" în termenii caracteristicilor comune tuturor romanticilor, grecilor sau antreprenorilor, ori chiar în termenii mediei calităților indivizilor ținând de aceste grupuri. În practică se ajunge la o stilizare; se va reține doar ceea ce este caracteristic și se va construi un tip. Astfel, tipul ideal este definit ca un construct mental obținut nu prin generalizarea trăsăturilor comune. Se aduc laolaltă caracteristicile unei mai mult sau mai puțin evidente în diferite situații, se accentuează, elimină, exagerează, și în final se substituie un întreg coerent rațional din confuzia și incoerența realității.⁹ În felul acesta procedează Weber atunci când analizează capitalismul modern. Capitalismul modern se definește "nu prin aceea că este capitalism, cât prin aceea că este modern, adică un tip de capitalism diferit și chiar opus capitalismului tradițional" (Ilie Bădescu, pag. 455).

În introducerea la "Etica protestantă și spiritul capitalismului", Weber a dorit să demonstreze unicitatea civilizației occidentale. În câmpul cunoașterii, doar Occidentul a dezvoltat știința pozitivă combinând experimentul cu rigoarea matematică. Doar în Occident s-au dezvoltat

chimia și istoria ca științe ori muzica raționalizată și arhitectura de un asemenea nivel. Doar în occident există o birocrație înalt specializată compusă din experți tehnici și juriști. În nici o altă parte a lumii nu există ceva comparabil cu statele constituționale occidentale, cu parlamentele și partidele politice și nicăieri n-a mai existat un sistem juridic raționalizat într-o asemenea măsură.

În cele din urmă, nu există echivalent în China sau în lumea antică al burgheziei și capitalismului bazat pe munca industrială în întreprinderi, pe calculul exact al costurilor și profitului și pe separarea întreprinderii de gospodărie.

Dorința nelimitată de câștig, spiritul întreprinzător, ne avertizează Weber încă de la începutul lucrării, n-au în sine nimic de-a face cu capitalismul și cu atât mai puțin cu spiritul său, căci această dorință "a existat și există la chelneri, medici, birjari, artiști, cocote, funcționari venali, soldați, tâlhari, cruciați, jucători de ruletă, cerșetori ... în toate epocile, în toate țările lumii, pretutindeni unde pentru această dorință a existat și există, într-un fel sau altul, posibilitatea obiectivă" (Max Weber, pag. 8). Capitalismul, continuă Weber, poate fi însă identic cu "înfrânarea sau cel puțin cu o temperare rațională a acestei porniri iraționale" (Max Weber, p. 9). Capitalismul este identic cu aspirația spre câștig, printr-o activitate capitalistă, continuă, rațională, spre un câștig reînnoit: spre *rentabilitate*. Care este originea acestui spirit, iată întrebarea cheie pentru analiza weberiană. Înainte de a fi sociolog al capitalismului, Weber este un sociolog al religiei, subiect care ocupă aproximativ o treime din opera neîncheiată.¹⁰ Astfel, explicația lui Weber vine dinspre zona religiei, mai precis a protestantismului!

Concepțiile teologice și etice ale protestanților au influențat în formarea lor prin diferite circumstanțe sociale și politice și n-au avut nici o influență directă asupra afacerilor economice. Dar ideile au propria lor logică și dau naștere la consecințe care pot avea o influență practică; astfel, dogmele calvinismului, stabilite în conștiința indivizilor aparținând unor grupuri speci-

fice, au adus o anumită atitudine față de viață și o formă specifică de comportament. Indivizii s-au conformat, nu pur și simplu propriului interes, ci unei dialectici interne a sistemului de idei. Forța ideilor a derivat din acceptarea de către indivizi a credinței calvine și din interesul pe care l-au avut în a rămâne loiali acestei credințe.

Protestantismul nu este cauza, ci doar una dintre cauzele care au dus la nașterea capitalismului, sau mai degrabă, ale unor aspecte ale capitalismului. Punctul de plecare în cercetarea relațiilor cauzale nu este un fenomen istoric precum capitalismul, considerat ca întreg, ci doar anumite trăsături specifice. În cazul capitalismului, Weber a selectat caracteristici care păreau specifice capitalismului: existența întreprinderilor industriale cu o contabilitate rațională, organizarea rațională a muncii libere, schimbul de mărfuri, din care rezultă separarea întreprinderii de gospodărie, utilizarea științelor naturii și a tehnologiei.

Ajungem la miezul analizei. Ce elemente ale religiei protestante au influențat comportamentul capitalist al indivizilor? Aici trebuie să introducem conceptul de "Beruf", esențial în analiza weberiană. "Beruf" în limba germană sau "calling" în limba engleză semnifică vocație și profesie. În acest concept este conținută și o concepție religioasă, aceea a unei misiuni date de Dumnezeu. În conceptul de "profesie" își găsește expresia "dogma centrală a tuturor variantelor protestante care respinge distincția catolică dintre "praecepta" (învățămintele) și "consilia" (sfaturi) și care cunoaște ca singur mijloc de a trăi cum îi este plăcut lui Dumnezeu, nu o supralicitară a moralității laice prin asceză monahală, ci exclusiv îndeplinirea datoriilor laice, așa cum rezultă ele din poziția în viață a individului și care tocmai astfel devine "Beruf" (profesia sa)" (Max Weber, pag. 60).

Protestantismul, consideră Weber, a însemnat pe lângă alte aspecte un transfer ale ascezei din mănăstiri în viața de zi cu zi. Purtătorii istorici ai protestantismului ascetic sunt în opinia lui Weber patru grupuri religioase: calvinismul, pie-



tismul, metodismul și sectele care-și au originea în mișcarea anabaptistă. Pe Weber îl interesează în primul rând, "identificarea impulsurilor psihologice generate de credința religioasă, care au orientat modul de viață și care l-au atașat pe individ de această orientare." Una dintre problemele hotărâtoare ale vieții omului din vremea Reformei o constituie mântuirea veșnică. Spre deosebire de religia catolică, religia protestantă nu admite iertarea de păcate, spovedania. Faptul de a fi ales sau damnat este stabilit de Dumnezeu de la începutul timpurilor și pentru totdeauna¹². Ceea ce știm noi, afirmă Calvin este doar că "o parte din oameni va fi mântuită, iar cealaltă va rămâne damnată" (M. Weber, p. 188). Aceste idei produc inițial o stare de disconfort psihic. Doctrina predestinării formulate de Calvin aduce un răspuns la această neliniște¹³. Soluția este că omul să se comporte ca și cum ar fi ales și să respingă orice îndoială ca pe o tentație a diavolului "Alesul trebuie să lupte timp îndelungat pentru a dobândi *certitudo* pe care i-o dă conștiința datoriei împlinite, conștiința care omului credincios nu-i poate fi niciodată răpită" (Max Weber, p. 133). Pentru a-și depăși îndoielile și a se convinge că se numără printre cei aleși, omul trebuie să lucreze în permanență în slujba lui Dumnezeu "numai un ales are într-adevăr *fides efficax*, numai el este capabil prin renaștere și prin sfîntirea rezultând de aici a întregii sale vieți, să sporească gloria lui Dumnezeu prin fapte reale, nu aparent "bune" (M. Weber, p. 135). Neexistând nici un mijloc magic de atingere a stării de grație, singura soluție a omului este viața ascetică. Calvinismul are ca efecte un transfer al ascetismului din viața monahală în viața de zi cu zi. Tocmai acest proces care are loc în viața religioasă explică legătura dintre calvinism și spiritul capitalismului.

Puritanismul englez, derivat din calvinism oferă cea mai consecventă fundamentare a ideii de profesie. Nu tihna și desfătările, ci numai acțiunea servește, potrivit voinței clar revelate a lui Dumnezeu, la sporirea gloriei sale. Ca atare pierderea de timp este primul și în principiu cel mai greu păcat: "timpul este

înfinit de prețios, căci fiecare oră pierdută diminuează lucrul în slujba gloriei lui Dumnezeu" (M. Weber, p. 161). Munca este văzută drept mijlocul specific de prevenire împotriva tuturor ispitelor pe care puritanismul le subsumează noțiunii de "unclean life" (viața necurată); "nu pentru plăcerile trupului și pentru păcat, ci pentru Dumnezeu aveți voie să munciți pentru a fi bogați", spune un îndemn al puritanismului.¹⁴ Puritanismul a cultivat în rândul credincioșilor săi o serie de atitudini ca: munca permanentă, autocontrolul, simplitatea care, așa cum afirmă Ioan Mihăilescu, s-au generalizat rapid pe măsura statornicirii protestantismului¹⁵. Cu timpul, societățile occidentale s-au laicizat, dar aceste atitudini observate de Weber au rămas internalizate în comportamentul indivizilor. Astfel explică Weber apariția capitalismului modern și a omului nou individualist, raționalist orientat spre muncă și spre achiziție.¹⁶

Care sunt punctele tari și cele slabe ale teoriei lui Weber? După cum afirmă Anthony Giddens, Weber trebuie apreciat pentru câteva caracteristici ale teoriei sale:

1. *este contraintuitivă* – sugerează o interpretare care se delimitează de cunoașterea comună. Weber dezvoltă o perspectivă originală de formulare a problemei.

2. nu este nici pur "structurală", dar nici pur "individuală". Dezvoltarea timpurie a capitalismului a fost o consecință neintenționată a aspirației oamenilor de afaceri puritani de a trăi virtuos în conformitate cu voința lui Dumnezeu.

3. teoria dă un sens la ceva care altfel ar fi o dilemă: de ce indivizii vor să trăiască în mod ascet făcând mari eforturi de a acumula avere?

4. *este fructuoasă* în sensul în care a generat noi idei și a stimulat munca de cercetare ulterioară.

Teoria lui Weber a fost criticată din mai multe puncte de vedere. Unii argumentează de pildă că ceea ce el a numit "spiritul capitalismului" poate fi remarcat în orașele comerciale din Renașterea italiană timpurie cu mult înainte ca religia calvină să apară.¹⁸ Alții au afirmat că

noțiunea cheie de "muncă - vocație", pe care Weber a asociat-o cu protestantismul, exista deja în credința catolică²⁰. O serie de sociologi²⁰ au arătat că protestantismul nu a condus în mod necesar pretutindeni la capitalism. De pildă, calvinismul transpus de olandezi și de hughenotii francezi în Africa de Sud, deși este similar din acest punct de vedere teologic cu calvinismul european, nu a condus la capitalism, ci mai curând "a avut un impact conservator".

Cu toate criticile la care a fost supusă, punctele esențiale ale teoriei weberiene sunt încă acceptate de mulți sociologi, iar teza avansată rămâne la fel de îndrăzneată și de iluminantă ca atunci când a fost formulată prima oară. Pe de altă parte, teoria lui Weber este una regională și, la fel ca în cazul altor teorii sociologice, nu trebuie extinsă la un alt spațiu - și la un alt timp.

1.2. Elita economică americană

Dacă Max Weber a analizat formarea capitalismului occidental, Charles Wright Mills s-a concentrat asupra elitei economice americane. Studiile sale sunt foarte importante pentru analiza sociologică a elitei economice din mai multe puncte de vedere. Pe de o parte, Mills a analizat tendințele structurale ale societății americane, nelăsându-se furat de multitudinea de factori care explică fenomenele sociale pentru o secvență temporală redusă. Pe de altă parte, el a relevat legăturile care există între elita economică, elita politică și elita militară. Nu în ultimul rând, Wright Mills analizează elitele locale, ceea ce pentru studiul nostru reprezintă un punct de referință foarte important.

Ce este elita locală? În orice oraș american, fie că este vorba de unul mare sau, dimpotrivă, de unul de dimensiuni reduse regăsim aceeași realitate: câteva familii situate deasupra clasei de mijloc care posedă mai mult decât ceilalți pe plan local. Membrii acestor familii au cea mai mare putere de decizie pe plan local, dețin ziarul și postul de radio local, sunt proprietarii celor mai importante uzine, unități comerciale și bănci. Copiii acestor familii

frecventează aceleași școli private, iar apoi colegiul. După terminarea colegiului se căsătoresc alegându-și partenerul marital fie din familiile bogate din localitate, fie din familii de același fel din alte orașe. După căsătorie, "vin să posedă, să ocupe, să decidă" (C. W. Mills, p. 30).

Wright Mills se referă pentru perioada studiată (1900-1955) la două categorii mari de oameni bogați pe plan local. Pe o parte sunt vechile familii aparținând tipului *rentier* și pe de altă parte noile familii aparținând tipului *antreprenorial*. În vreme ce pentru primii *prestigiul* are ca sursă rolul istoric jucat de clan pe plan local, pentru ceilalți *prestigiul* înseamnă *avere*. Atât unii cât și ceilalți formează "coloana vertebrală a Partidului Republican" (C. W. Mills, p. 34). "Local Society" este o structură de putere având la vârf câteva clici ai căror membri iau decizii cu privire la problemele importante ale comunității. Aceste clici sunt compuse din membrii vechilor clase superioare și îndeplinesc câteva funcții economice: astfel, există o clică industrială, una comercială și alta bancară. Alături de aceste clici sunt avocații și administratorii familiilor rentiere. Aceștia, având contacte atât cu familiile "rentierilor" cât și cu cele ale "antreprenorilor" unesc și concentrează prin decizii puterea banilor, creditului și organizației. Imediat sub aceste clici sunt indivizii din noile familii de "îmbogățiți": vicepreședinți de bănci, oameni de afaceri de succes, înalți funcționari și directorii executivi ai firmelor locale. Există încă două nivele ale structurii de putere, nivelul al treilea format din: directorii agențiilor civice, funcționari și ziariști și în sfârșit nivelul al patrulea care cuprinde: profesori remarcabili, asistenți sociali și directori de personal.

Comparând puterea economică a elitei naționale și a celei locale, Mills consideră că balanța se înclină categoric de partea celei dintâi. Astfel, conducătorii corporațiilor au foarte puține contacte de afaceri cu cei din elita economică locală. Chiar și atunci când directorul are o afacere cu un afacerist local "nu se cere nici un contact social, decât dacă este parte a

bunei politici a corporației" (C. W. Mills, p. 45).

Analizând pe "cei foarte bogați" din America, Wright Mills avansează o idee interesantă "deși uneori oamenii creează instituții, instituțiile întotdeauna selectează și formează oamenii" (C. W. Mills, p. 96). Aceasta înseamnă că a fi inclus în rândul celor foarte bogați înseamnă a avea o poziție de vârf într-o mare corporație. Economia americană din prima jumătate a secolului XX nu este dominată de antreprenori. Cuvinte precum "antreprenor" sau "birocrat" sunt asociate clasei de mijloc. Copiii marilor corporații nu devin milionari; ei sunt milionari. Ei nu urcă lent în ierarhia birocratică a marilor corporații. Totodată antreprenorul, în imaginea sa clasică, e un individ care-și asumă riscuri, nu doar cu banii, ci și cu propria carieră. Odată însă ce fondatorul afacerii a dat marea lovitură, nu mai întâmpină riscuri serioase. Este un om bogat. Cu alte cuvinte, antreprenoriatul ca sursă de îmbogățire se pierde în istoria Americii secolului al XIX-lea. În secolul XX corporația este sursa averii, baza puterii continue și a privilegiilor.

Analizând circulația elitei, Mills constată că averea tinde nu doar să se perpetueze, dar și să monopolizeze noile șanse pentru îmbogățire. Astfel, 7 din 20 dintre cei foarte bogați provin din clasele superioare, 2 din 20 din clasa de mijloc și doar 1 din 20 din rândul claselor inferioare. Cercetând societatea americană pe parcursul a trei generații, din 1900 până în 1955, Mills constată că marile capitaluri au fost rulate de aceleași familii, deci altminteri spus, s-au păstrat în aceleași mâini. Mai mult, observă Mills, procentul celor care au reușit să penetreze pătura superioară a societății americane a scăzut în intervalul cercetat de la 39% la 9%. Constatăm deci că avem de-a face cu o oligarhie care a izbutit să monopolizeze pozițiile de putere în societate.²²

Căutând un răspuns la întrebarea: cum s-au întemeiat marile averi, Mills crede că e mai important să urmărim diferite contexte, cum ar fi: distribuția geografică a petrolului, structura taxelor, ca-

drul juridic, coruptibilitatea unor agenți ai capitalismului precum și progresul tehnologic, decât să descoperim trăsăturile psihologice care au adus succesul în afaceri pentru: Rockefeller, Ford sau Hunt. Totodată ca să înțelegem fenomenul îmbogățirii trebuie să ținem cont și de contextul celor două războaie mondiale care au oferit capitalismului american o serie de oportunități. Mai presus însă de orice este cadrul juridic, căci cei foarte bogați "au utilizat legile existente, au violat unele legi, au creat și întărit altele pentru beneficiile lor directe" (C. W. Mills, p. 98).

La întrebarea "cine sunt cei foarte bogați?", răspunsul sociologului american este următorul: sunt indivizi născuți în S.U.A., albi, protestanți, aparținând vechilor sau noilor clase superioare din marile metropole sau din orașele de mărime medie sau mică.

În analiza celor "foarte bogați" nu trebuie să uităm a menționa avantajul educațional de care beneficiază. Astfel, 37% din generația 1900, 47% din generația 1925 și 60% din generația 1950 au frecventat unul din colegiile din Ivy League (Harvard și Yale), cu alte cuvinte universități de prestigiu din S.U.A.

"Cei foarte bogați" constituie doar o parte a elitei economice americane care-i cuprinde totodată și pe "șefii executivi" (*chief executives*). Cine sunt aceștia? Dacă corporațiile sunt centrele organizate ale sistemului de proprietate, șefii executivi sunt organizatorii acestui sistem.²³ Ei reprezintă pozițiile 2 și 3 din ierarhia marilor corporații. Alături de "cei foarte bogați" ei constituie procentul de 7% din populația S.U.A. care deține proprietatea corporatistă. Aceasta înseamnă că indivizii care ocupă în corporație ranguri inferioare șefilor executivi obțin un procent redus din totalul acțiunilor. Astfel în 1952, doar 25% dintre cei care dețineau acțiuni în corporațiile americane au câștigat 10.000\$. Salariile șefilor executivi, dacă adăugăm bonusul, atingeau în 1950 valoarea aproximativă de 400.000\$ anual. Salariile, bonusul și dividendele înseamnă averi colosale astfel încât pentru stăpânitorii acestor averi noțiunea de preț își pierde semnificația.

Din punctul de vedere al descendenței, șefii executivi se aseamănă cu "cei foarte bogați" căci sunt protestanți, albi, născuți în mediul urban și provin din clasele superioară sau mediu-superioară. Avantajele originii lor duc la marele avantaj educațional – frecventează școli superioare de mare prestigiu. Șefii executivi nu sunt persoane izolate. În fruntea marilor corporații nu stau indivizii, ci clicile. Pentru a ocupa o poziție înaltă "trebuie să fii binecunoscut, agreat de cei din clică, să faci parte din ea ... trebuie să fii ca ei, să arăți ca ei, să gândești ca ei: să fii cu și pentru ei" (C. W. Mills, p. 136).

O întrebare importantă la care trebuie să răspundă orice sociolog care studiază elitele dintr-o societate este: cine deține puterea economică? America anilor '50 este o societate dominată de corporații. Nu bancherii conduc economia americană, ci marii proprietari și șefii executivi. Guvernul american n-are un rol conducător în economie; acest rol revine persoanelor din fruntea marilor corporații care prin poziția pe care o ocupă reușesc să apere privilegiile lumii corporatiste.

Care este locul elitei economice în cadrul elitei americane? Se poate afirma că odată cu trecerea timpului coincidența de interese între elite devine tot mai mare; șefii corporațiilor devin tot mai apropiați ca interese de cei din administrația politică și de Pentagon. Totuși, se poate afirma că în structura puterii politicienii ocupă locul trei, căci "nu politicienii, ci executivii corporațiilor stau alături de militari planificând și organizând războaiele" (C. W. Mills, p. 276). Efortul de război este susținut de cei ce dețin mijloacele de producție alături de cei care controlează "noile mijloace de violență". Capitalismul american al anilor '50 este în mare parte un capitalism militarist. Aceasta este imaginea sintetică a societății americane realizate de sociologul radical Charles Wright Mills.

Putem fi oare de acord cu ideile sale? Se poate afirma că elitele americane formează clasa socială superioară? Se poate ajunge, cu alte cuvinte, la o sinteză între Pareto și Marx? Mohamed Cherkaoui afirmă categoric faptul că sinteza realizată

de Mills reprezintă un eșec.²⁴ Anthony Giddens²⁵ crede că adevărul este undeva la mijloc între imaginea realizată de "pluraliști" și analiza formulată de sociologul radical american. Pare rezonabil să credem, afirmă Giddens, că în țările occidentale există o clasă superioară distinctă care deține cea mai mare parte a bogăției; membrii acestei clase au șanse mai mari de a ajunge în pozițiile privilegiate ale societății. Există totodată legături între lumea afacerilor și cea politică, facilitate adesea de contacte personale. Marile decizii sunt luate în afara arenei publice de câteva grupuri de indivizi. Este însă greu de crezut că aceste grupuri sunt atât de coordonate și coezive precum cel din analiza lui Mills. Căci există mari divergențe de opinii și interese între grupurile influente, care pot colabora în anumite circumstanțe, dar într-un mod mai fragmentat decât arată sociologul radical american.

S-au realizat cercetări ulterioare analizei făcute de Mills, asupra legăturilor dintre indivizii care dețin poziții cheie în diferite sfere ale societății americane și originea lor socială. Multe dintre aceste studii²⁶ își exprimă acordul cu faptul că originea socială a celor din poziții cheie este nesemnificativă pentru elite în totalitate, idee care este în opoziție cu cea exprimată de Mills în legătură cu ponderea indivizilor din familiile W.A.S.P. cu venituri ridicate.

William Domhoff²⁷ a studiat membrii clasei superioare americane, definită prin acele persoane despre care apar informații în selecta publicație "Social Register". Deși "Social Register" este publicat doar pentru doisprezece orașe, excluzându-se aproape complet orașe din sudul și sud-vestul S.U.A., furnizează totuși un ghid al distribuției bogăției și puterii în S.U.A. Domhoff descoperă că "upper class" este suprareprezentată în pozițiile înalte, nu doar în cele trei zone ale elitei analizate de Mills, dar și în multe altele. Acestea includ consiliile de administrație ale universităților și colegiilor, mass-media, fundațiile caritabile și serviciul diplomatic. Domhoff s-a documentat asupra legăturilor prin căsătorie, asupra membrilor



acelorași, comitete și cluburi și a deținătorilor pozițiilor de vârf simultan în câteva domenii. La fel ca și Mills, a conchis că există o elită a puterii care ia cele mai importante decizii care influențează S.U.A., membrii săi provenind în mare parte din clasele superioare. Analiza lui Domhoff diferă de cea a lui Mills prin ideea conform căreia elita militară este în mare parte separată de celelalte elite și are o influență majoră asupra deciziilor politice și economice doar în timp de criză sau război.

Michael Useem²⁸ a cercetat marile corporații americane descoperind un evident contrast față de modul în care se conduc afacerile în Marea Britanie. El consideră că tendințe similare pot fi găsite în ambele țări cu privire la întrepătrunderea dintre afaceri și politică. În conformitate cu Useem, liderii unora dintre cele mai mari corporații au din ce în ce mai mult un rol direct în politica națională. Marea majoritate a președinților de companii nu fac însă parte din ceea ce Useem numește "inner circle" (cercul din interior) – o mică rețea de lideri ai afacerilor aflați în legături directe unii cu alții precum și cu liderii politici. Cei puțin care fac parte din acest "inner circle" exercită o influență asupra administrației politice de la Washington. De-a lungul anilor '70 și '80, afirmă Useem, se poate vorbi de o intensificare a activității politice a corporațiilor. Acestea operează prin sprijinul direct dat candidaților, lobbying, la cele mai înalte nivele, calitatea de membru în corpurile guvernamentale și prin contactele personale în contexte informale. Creșterea mobilizării politice a corporațiilor, crede Useem, e un răspuns la dificultățile datorate crizei economice. Liderii corporațiilor din S.U.A. și Marea Britanie au devenit tot mai influenți prin climatul politic întreținut de administrațiile Reagan și Bush și prin guvernele conduse de Margaret Thatcher și John Major, despre care se poate afirma că au fost în favoarea corporațiilor.

1.3. Elitele și dezvoltarea economică

O problemă de mare importanță în sociologia elitelor este rolul jucat de elite

în dezvoltarea economico-socială. Această chestiune dezbătută în sociologia românească de Mihail Manoilescu, este obiectul de interes al unui mare teoretician american, economistul Albert Hirschman, profesor la universități prestigioase din spațiul academic nord-american: Harvard, Columbia, Yale, Princeton.²⁹ Teoria lui Hirschman se referă la efectul de subdezvoltare pe care-l au elitele în istoria capitalismului, cu precădere în țările cu dezvoltare întârziată.³⁰

Hirschman are meritul de a fi examinat, pe toate fațetele lui, rolul elitelor în cadrul procesului de dezvoltare.³¹ Elitele sunt, în viziunea sa, acei operatori strategici ai dezvoltării și lor le revine meritul dezvoltării, când societățile înregistrează un progres real, și răspunderea subdezvoltării când societățile sunt împinse înapoi. Însăși definirea elitelor este operată prin raportarea la componenta atitudinală a acestora, adică la atitudinea lor față de dezvoltare.

Hirschman distinge între *elite antreprenoriale* și *elite distributive*. A doua caracteristică de bază în definirea elitelor este *rotația*: elitele, precizează Hirschman, guvernează prin rotație și acest aspect are efecte surprinzătoare asupra dezvoltării.

Rolul asumat de elite în societate este condiționat de percepția pe care acestea o au asupra societății. Elitele marcate de complexul eșecului (concept prescurtat de Hirschman sub denumirea spaniolă de *fracasomanie*) vor manifesta sistematic o neîncredere substanțială în capacitatea societății, în cadrul căreia se află, de a-și depăși sau de a-și îmbunătăți condiția.³² *Fracasomania* (complexul eșecului) este unul dintre factorii principali responsabili în ceea ce privește criza prelungită (de zeci de ani) cu care se confruntă o serie de state – în special în America Latină –: eforturile obositoare ale societății, hiperinflația, polarizarea socială acută și rata foarte ridicată a șomajului – în procesul decolării economice. Aceasta este atribuită de Hirschman în mare măsură elitelor societății. Elitele complexe sunt puternic dependente ideologic și mental, în general de Occident. Decalajul dintre cum ar trebui

să fie în realitate – conform ideologiilor respective, și cum este de fapt, este pus pe seama societății. Reproșul acesta întărește resentimentele elitelor față de propria lor societate ceea ce mai departe, întărește complexul de inferioritate în fața Occidentului. Aceasta este în esența ei *fracasomania*.

Fracasomania împiedică elementele guvernante (care guvernează sau își așteaptă rândul la guvernare) să învețe să perceapă corect realitatea înconjurătoare.³³ Cu alte cuvinte, acestea sunt tot mai inadaptabile, interpretarea realității devenind tot mai puțin realistă și tot mai ideologizată. De altfel, în societățile studiate de Hirschman, societăți aflate într-un stadiu predictatorial, conflictele căpătaseră o amploare deosebită, îmbrăcând o formă similară cu aceea a unei veritabile "spirale inflaționiste".

Devine explicabilă, astfel, alune-carea spre dictatură a elitelor din America Latină din a doua jumătate a acestui secol. Nevoia de dictatură nu reprezintă altceva decât expresia imposibilității controlului asupra situației politice, antagonizarea puternică a luptei dintre grupurile care candidează la putere. Fracasomania, sau complexul occidental al elitelor, încurajează astfel, instituirea unor regimuri dictatoriale.

Deci Hirschman aproape că deduce rolul (pozitiv sau negativ) al elitelor în societate din raportarea la realitățile (trecute sau prezente) ale societății gazdă.³⁴ Reprezentarea deficitară a realității produce și este produsă de un complex de inferioritate. Acest complex la rândul său, se traduce printr-un deficit de responsabilitate. Efectele în cauză au o vizibilitate redusă, adoptă proiecte pe termen scurt, rundele de guvernare la care participă fiind de fapt, expresia jocului exclusiv al intereselor de grup.

Capacitatea elitelor de a înțelege complexitatea realității sociale este, precum am văzut, foarte importantă. Pe baza acestei capacități se construiește ansamblul sociologic al raporturilor dintre elite și mase.

Hirschman își axează discursul în această problemă pe distincția dintre două categorii funcționale în cadrul elitei, vorbind despre elite *antreprenoriale* și *redistributive*.

Elitele antreprenoriale au o funcție "constructivă" directă, în sensul că preocuparea lor majoră o reprezintă acumularea capitalului, efectul secundar al acestuia fiind mărirea inegalităților de venit din societate.³⁵

Elitele redistributive au o funcție inversă, acestea doresc de la bun început o acumulare de capital în condițiile micșorării inegalităților de venit din societate.³⁶ Succesul decolării economice, arată Hirschman, depinde decisiv de raporturile de forțe dintre cele două grupări.

"Dacă reformele (de egalizare a veniturilor) apar prea devreme" acestea vor paraliza forțele antreprenoriale («tărirea gâinii cu ouă de aur») și acest lucru va genera stagnarea, nemulțumiri, și încercarea de a garanta procesul de acumulări și creșterea economică prin intermediul unui regim autoritar.³⁷

Un alt "rezultat" al raporturilor dintre cele două grupări de elite social-politice este nivelul inflației. Pe de o parte, dictaturile instaurate în America de Sud și în America Latină – avute în vedere de Hirschman – au la origine incapacitatea guvernaților de a gestiona inflația, alături de dezechilibrele balanței de plăți și de prioritatea resurselor valutare. Pe de altă parte, inflația este generată de cursa dintre interesele diverselor grupări aflate în pozițiile cheie ale societății.

Prin inflație, grupul aflat la putere reușește să-și procure un transfer suplimentar de bunăstare. Această politică nu este neapărat conștient promovată, iar atunci când este așa apare evident faptul că orizontul temporal al proiectelor respectivelor grup este de scurtă durată. Grupările respective de interese pe termen scurt provoacă totodată o situație foarte riscantă, atât pentru ele, cât și pentru societate: procesul inflaționist erodează posibilitățile financiare ale statului, cât și propria lor poziție, iar situația se înrăutățește mai ales când aceste grupări urmează să cedeze



puterea altor grupuri, care la rândul lor vor căuta să acumuleze putere prin escaladarea cheltuielilor publice în folosul lor.

În viziunea lui Hirschman, pentru ca o economie să fie capabilă să se dezvolte, aceasta ar trebui să posede anumite calități, diverse tipuri de "relaționări" între elementele sale componente, între acestea și aptitudinile politice ale guvernanților.³⁸

Procesul dezvoltării reclamă sacrificii din partea societății. Aceste eforturi pot însă contorsiona climatul socio-politic, așa încât dezvoltarea ar putea fi oprită. Climatul social de cadru relativ, propice procesului de acumulare și dezvoltare, este identificat de Hirschman ca asemănător cu *efectul tunel*.

Efectul tunel permite existența liniștii sociale (relative) în condițiile în care grupul de apartenență rămâne relativ imobil social; liniștea socială este analizată în așteptare, în speranța că posibilitatea de ascensiune economică și socială este deschisă și pentru grupul de apartenență în cauză atât la nivelul colectivității cât și la nivelul individului.

Condiția esențială pentru ca efectul tunel să persiste este ca mobilitatea socială să nu prezinte sincope sau blocaje întinse de-a lungul straturilor sociale. Stocul de răbdare sau de toleranță socială depinde decisiv de nivelul mobilității sociale. Este demn de remarcat că societățile segmentate etnic, sau după orice alt criteriu, posedă o "nervozitate" semnificativă, întrucât posibilitățile de status sau economice sunt limitate de îngrădirile respective. Pe de altă parte, cu cât toleranța este mai mare cu atât speranțele, nivelul de așteptare, sunt mai ridicate; aceasta înseamnă că manipularea opiniilor publice spre false iluzii poate genera, la un moment dat, veritabile explozii sociale; faptul devine cu atât mai grav cu cât momentul prăbușirii unor așteptări colective nu poate fi stabilit, iar guvernanții manifestă tendințe de a lua ca atare și de a-și revendica drept merit starea de acalmie.

Se poate însă aproxima amploarea efectului tunel în funcție de realitățile mentale ce stau la baza lui. Astfel, dacă la nivelul opiniilor publice succesul social

este explicat prin șansă, efectul tunel este încurajat. Dacă teoria succesului are la bază meritul, rezultatul este bivalent: efectul tunel este întărit în măsura în care frustrările indivizilor fără succes sunt limitate. Dacă succesul este atribuit favoritismelor, nepotismelor, atunci resursele efectului tunel se limitează. Mai departe, în cazul în care teoria socială a succesului are la bază incompetența ca garanție a acestuia, efectul tunel este întreținut în măsura în care în societate predomină concepțiile conform cărora e mai simplu să fii servil și neprincipial, decât dotat cu vocație și grijă pentru muncă.³⁹

După cum afirmam anterior, cele două funcții ale elitelor sunt cea de acumulare și de distribuire a veniturilor. Juxtapunerea dezechilibrată a celor două generează serioase probleme economice și sociale. Efectul tunel își găsește un loc foarte important aici prin aceea că asigură contextul favorabil procesului de acumulare, deci de mărire a inegalităților sociale, acumulare pe baza căreia se poate dezvolta ulterior procesul de redistribuire a veniturilor în sensul micșorării decalajelor. Iar elitele au rolul de a gestiona tocmai acest efect tunel, atât prin capacitatea de a promova o conduită de acumulare care să nu blocheze mobilitatea socială, cât și prin aceea de a promova o structură de echilibru între *elitele distributive* sau redistributive, care de regulă sunt tentate să inducă o falsă nerăbdare în mase cu privire la oportunitatea micșorării inegalităților de venit, și cele antreprenoriale, adepte ale acumulării în condiții de inegalitate a veniturilor.⁴⁰

1.4. Apariția capitalismului românesc

Apariția și dezvoltarea capitalismului românesc reprezintă două dintre cele mai importante teme ale dezbaterii sociologice din țara noastră către sfârșitul secolului al XIX-lea și începutul secolului XX. Gânditori sociali precum: Titu Maiorescu, Constantin Dobrogeanu-Gherea, Ștefan Zeletin și Virgil Madgearu au analizat din diferite puncte de vedere: instituțiile economice, legislația și efectele ei sociale, for-

marea burgheziei și relațiile dintre diferitele clase sociale.

Cum a apărut capitalismul românesc? Părerile sunt împărțite. Junimiștii, în primul rând prin Titu Maiorescu, considerau că nașterea capitalismului românesc se datorează unui proces de imitație. Tinerii noștri educați în străinătate, orbiți de strălucirea externă a formelor civilizațiilor apusene, incapabili de a pătrunde până la cauzele adânci ale acestor forme le-ar fi introdus și la noi, fără să-și dea seama că în țara noastră nu există fondul corespunzător. Astfel, Maiorescu constata că "în aparență, după statistica formelor din afară, românii posedă întreaga civilizațiune occidentală. Avem politică și știință, avem jurnale și academii, avem școli și literatură, avem muzee și conservatorii, avem teatre, avem chiar și o Constituție. Dar în realitate toate acestea sunt producții fără fundament, stafii fără trup, iluzii fără adevăr". (Ștefan Zeletin, pag. 43)

Constantin Dobrogeanu-Gherea a apărut teoria maioreșciană a formelor "fără fond" atât în studiul "Socialismul în țările înapoiate" cât și în vasta lucrare "Neoio-băgia". În țările înapoiate, considera Gherea, "transformarea formelor sociale de viață, a formelor sociale, politice, juridice, se face înainte de a se fi dezvoltat în sânul societății toate condițiile necesare de viață pentru astfel de forme de conviețuire socială, mai înainte de a se fi dezvoltat în special acel substrat economico-social, care, în țările înaintate a făcut posibil, sau a dat chiar naștere acestor forme politice și juridice sociale" (Ilie Bădescu, pag. 11). Dar, afirmă Gherea, instituțiile liberale au fost necesare pentru viața țării ca stat independent. Introducând instituțiile liberale și încă liberale înaintate, care nu aveau nici o asemănare cu cele rusești, chemând la viață o clasă conducătoare (burghezi-me) așa de puțin asemănătoare cu boierimea rusească, România nu numai că a pus o stavilă între ea și Rusia, dar a săpat o prăpastie.⁴¹

Atât Maiorescu cât și Gherea susțin ideea unui model de dezvoltare capitalist specific țărilor înapoiate. Dacă în Occident, schimbarea socială a avut loc de la

aspectul tehnico-economic către ideologie, în aria orientală experiența e opusă căci "ideologia ajunge acolo, întâi, adesea în absența oricărei schimbări tehnologice" (I. Bădescu, pag. 11). Când gânditorii americani, remarcă Ilie Bădescu, descoperă această anomalie pe cazul societăților coloniale, deja teoria fusese formulată, cu mult înainte, în chiar aria colonială; "pentru un sociolog american contemporan, implicat în debaterile curente pe scena teoriei macrosociologice, scrie Daniel Chirot, este surprinzător și prevenitor să descoperi că în anii '20, câțiva intelectuali români erau angajați exact în aceleași controverse și polemica lor a fost condusă la un nivel cel puțin tot atât de rafinat ca și astăzi". (I. Bădescu, pag. 12)

Atât Ștefan Zeletin cât și Virgil Madgearu consideră că momentul istoric care a însemnat pătrunderea relațiilor capitaliste în țările române este Tratatul de la Adrianopol din 1829. Prin acest tratat se desființează vechiul monopol pe care și-l însușise Imperiul Otoman asupra cerealelor noastre și se acordă Principatelor Române libertatea comerțului. "În urma acestei măsuri, porturile noastre dunărene fură invadate de produsele industriei apusene", aceasta "smulse Principatele din vechea lor toropeală, le atrase cu violență în vârtoarea vieții capitalismului mondial". (Ș. Zeletin, pag. 54)

Dacă C. D. Gherea și Virgil Madgearu consideră că putem vorbi de diferențe în modul de dezvoltare al capitalismului apusean și răsăritean (în particular, cel românesc), Ștefan Zeletin susține că, de fapt, capitalismul românesc este doar un segment al capitalismului mondial și cu toată diferența temporală de apariție și dezvoltare, problemele rămân aceleași. Căci în mai toate țările în care a apărut, capitalismul a străbătut trei stadii: mercantilismul, liberalismul și imperialismul. În România s-a trecut direct de la stadiul întâi la cel de-al treilea, iar ceea ce în Occident s-a petrecut în sute de ani, la noi s-a mărginit la câteva decenii. Istoria burgheziei române, afirmă Zeletin, este repetarea istoriei oricărei burghezii⁴², istorie care începe printr-un proces de invadare a țării de către



burghezia străină, sub a cărei influență se revoluționează viața economică și se modernizează organizarea socială. După această epocă de educație economică a burgheziei autohtone de către cea străină urmează un al doilea proces, de emancipare de sub tutela străină spre a trăi cu propriile puteri.⁴³

Deși unii autori, cel mai recent fiind Cristian Preda⁴⁴, îl consideră marxist, Ștefan Zeletin a fost doar un sociolog român care l-a apreciat pe Marx, citându-l deseori ca și pe Werner Sombart în lucrarea "Burghezia română". Zeletin însuși ar fi tăgăduit că ar fi marxist și privit în totalitatea operei sale, desigur nu este⁴⁵. Filosofia lui, afirmă Traian Herseni, se apropie de spiritualism și idealism, este deci perivivnică materialismului⁴⁶. Cu toate că-n politică s-a declarat neoliberal, în istoria socială și sociologie este înrudit cu marxismul, atât prin însemnătatea pe care o dă factorilor economici în cauzalitatea socială, cât și prin credința într-un proces fatal al evoluției sociale.⁴⁷

Concepția lui Zeletin a fost criticată aspru de Virgil Madgearu în lucrarea "Agrarianism, capitalism, imperialism". Madgearu e de acord cu Zeletin în ceea ce privește momentul intrării României în sfera circulației capitaliste. Dar capitalismul apusean n-avea nici un motiv, crede Madgearu, să provoace transformarea de proporții de care scrie Zeletin. Căci Occidentul n-avea decât un singur interes, dar mare: să se poată organiza producția de cereale, așa încât să existe disponibilități de export.⁴⁸ Acest interes de a importa cereale de la noi era mai mare, în momentul când începe revoluția burgheză, decât acela de a exporta mărfurile la noi.⁴⁹ Ce-i trebuia acestui capitalism apusean?, continuă Madgearu. Ii trebuia numai să se introducă în Țara Românească, elementele burgheze necesare afacerilor sale: instituții de transport, instrumente de credit și monedă și o ordine juridică de drept burghez, deci instituțiile proprietății private, atât și nimic mai mult.⁵⁰ Virgil Madgearu a susținut necesitatea adaptării teoriei economice la realitatea socială. El consideră că modelul "homo oeconomicus" al Occiden-

tului nu se potrivește cazului răsăritean. Madgearu îi citează pe economiștii ruși, în special pe Ciajanov, care afirmă că în Rusia (Madgearu crede că este valabil pentru întreg spațiul est-european) modelul dominant de proprietate este cel al micii proprietăți agrare țărănești bazat pe o economie casnică nesalarială. Acest din urmă aspect face ca teoria etapelor economice formulate de economiștii apuseni indiferent de valoarea lor – să nu poată fi aplicate țărilor din răsăritul și sudul Europei.⁵¹ De altminteri, remarcă Madgearu, nici una dintre teoriile existente nu pretinde a avea o valoare universală⁵². Teoria lui Marx este proprie țărilor capitaliste industriale, cu o dezvoltare de tip englez, "Capitalismul mondial" al lui Sombart e limitat chiar de către autor la țările apusene și central europene, teoria lui Schmoller e limitată la Germania, iar cea a lui Bucher la popoarele apusene și central europene. Iată că Zeletin este atacat pornind chiar de la autorii de la care s-a inspirat în cea mai mare măsură, Marx și Sombart.

Madgearu conchide că aspectele mai sus menționate duc la ideea unei devieri de la normal pentru cazul capitalismului românesc, cu alte cuvinte, "procesul n-a avut exact același sens, n-a avut aceleași urmări sociale ca procesul revoluției burgheze din țările cu evoluție capitalistă normală". (V. Madgearu, pag. 86)

Pentru analiza în profunzime a capitalismului românesc se impun câteva întrebări: cum au definit sociologii români capitalismul și burghezia, care sunt elementele componente ale societății capitaliste, cum a evoluat capitalismul românesc?

La prima întrebare, Madgearu a răspuns în felul următor: capitalismul este: "acea ordine economică individualistă în care satisfacerea trebuințelor societății se face, în genere, prin mijlocirea întreprinderilor economice" (V. Madgearu, pag. 119). Există, cu alte cuvinte două condiții ale capitalismului: existența unei ordini economice individualiste și a marii exploatare industriale. Prima condiție presupune existența dreptului de proprietate privată și libertatea economică. A doua condiție con-

sideră întreprinderea ca formă tipică de activitate economică, celula predominantă a organismului social.

Ștefan Zeletin definește burghezia drept "clasa socială care se ocupă cu valori de schimb, adică cu mărfuri; prin aceasta se deosebește de acele clase care produc pentru satisfacerea nevoilor proprii, cum au fost multă vreme, și, în bună măsură, au rămas și astăzi păturile agrare" (Ș. Zeletin, pag.25). Burghezia, continuă Zeletin, este o trinitate, formată din: industriași (care produc mărfurile), negustori (care le pun în circulație) și bancheri (care ajută cu mijloace bănești atât circulația cât și producția). Cum toate aceste categorii sociale, prin însăși funcția lor ajung stăpânitoare de capitaluri, clasa burgheză poartă totodată și numele de clasă capitalistă. Caracteristicile burgheziei sunt, conchide Zeletin, schimbul (din punct de vedere economic) și libertatea (din punct de vedere social-politic).

În epoca de tranziție de la feudalism la capitalism, care durează de la 1829 până după primul război mondial, se poate vorbi de o evoluție a burgheziei române de la mercantilism la imperialism. La început domină capitalul comercial. Această epocă explică pe fondul structurii sociale existente monstruozițiile regimului neoibag. Dacă în alte țări revoluția burgheză a fost îndeplinită de către absolutismul luminat, în România rolul conducător a revenit oligarhiei politice inițiată de boierimea revoluționară, agenta capitalului străin, dar care a acționat în consens nu atât ca ideologie, cât ca interese de clasă cu clasa boierască.⁵⁴ Oligarhia a dus o politică mercantilistă axată în special pe: întemeierea instituțiilor de credit, a instituțiilor de transport și a instituțiilor de drept modern.

Către 1886, după războiul vama! cu Austro-Ungaria, începe era de protecționism industrial și oligarhia noastră inaugurează epoca neomercantilismului român; totodată, de la 1886 intrăm în era dezvoltării industriei naționale în forma cea mai progresată, fabrica. Capitalismul industrial care s-a dezvoltat în România n-a fost decât un capitalism de import. Debușeurile externe erau ocupate de țările capitaliste

înaintate care produceau în masă și în serie și în condiții de ieftinătate care făceau dificilă concurența țărilor înapoiate, intrate târziu pe calea industrializării. Debușeul intern era redus, iar proletariatul industrial nu exista decât în măsură redusă pentru că regimul neoibag reținea toate forțele de muncă legate de glie.⁵⁵ România intra pe calea industrializării și totuși feudalismul agrar se menține până în secolul XX. De fapt, structura socială din punctul de vedere al rezidenței (rural/urban) se menține cu mici modificări până după al doilea război mondial când regimul comunist va declanșa procesul de urbanizare rapidă a țării.

Trebuie să mai menționăm că înainte de primul război mondial se naște capitalismul financiar prin înfrățirea băncilor cu industria. Această uniune personală, afirmă Madgearu, e făcută cu tendința de monopolizare a vieții economice.⁵⁶ Capitalismul financiar dezvoltat înainte de primul război mondial este unul financiar național cu tendințe exclusiviste care are rolul de a asigura dominația în stat a oligarhiei politice. Oligarhia politică își creează o nouă bază de acțiune economică cu tendința de trece de la sistemul rudimentar al exploatării directe a Statului la sistemul mai perfecționat, mai progresist, al exploatării vieții economice prin stat.⁵⁷ Acesta este punctul în care se găsește România la începutul primului război mondial: tendința de aservire a Statului telurilor trusturilor.

Care este pentru sociologii români contemporani lecția dezbaterii capitalismului de către gânditorii sociali menționați în această analiză? Dacă ținem cont de faptul că România a reintrat după mai bine de cincizeci de ani de experiment comunist în circuitul mondial capitalist și că se pune problema înțelegerii și explicării proceselor sociale actuale, lectura celebrilor înaintași nu poate fi decât benefică în condițiile invaziei teoriilor occidentale în țara noastră. Iar unul dintre lucrurile cele mai importante de care trebuie să țină cont sociologul român este să nu comită greșeala lui Zeletin care nu a ținut cont de specificul românesc și a explicat realitatea



socială din țara noastră pe baza unor teorii regionale occidentale.

1.5. Este burghezia română o elită ?

O etapă remarcabilă în cadrul dezbaterii sociologice a problematicii burgheziei o constituie lucrarea lui Mihail Manoilescu "Rostul și destinul burgheziei românești". Lucrarea menționată apare în 1943, perioadă în care omenirea trăia experiența unui război de proporții nemaifinite. România străbătuse de la Marea Unire din 1918 o epocă în care transformările democratice s-au împletit cu scenele de violență ale unor regimuri dictatoriale. Dacă Ștefan Zeletin analizează drumul burgheziei române în perioada istorică cuprinsă între tratatul de la Adrianopol și Marea Unire, Manoilescu continuă analiza transformărilor burgheziei până în primii ani ai celui de-al doilea război mondial, nu înainte de a face o critică severă "celui mai valoros interpret al evoluției burgheziei". Astfel, Zeletin amestecă cu totul noțiunile istorice despre libertate, confundând "ideea de libertate minimală și strict comercială cu libertatea concepută de filosofia individualistă modernă ca principiu general de viață" (M. Manoilescu, pag. 99). Zeletin este criticat și pentru teza sa în care susține că puterea politică a burgheziei este un derivat al puterii financiare, pentru Manoilescu aceste două izvoare de putere fiind independente.

Zeletin a asociat în mod greșit într-un trinom indestructibil: burghezia, capitalismul și liberalismul. Căci burghezia, crede Manoilescu, a existat începând cu veacul al XII-lea, iar până în veacul al XV-lea nu s-a putut vorbi de capitalism și cu atât mai puțin de liberalism. Odată cu veacul al XVI-lea apar cele dintâi manifestări economice și sociale asociate capitalismului. Burghezia capitalistă a secolelor XVI, XVII și XVIII, "a avut un orizont economic național și s-a dezvoltat în ambianța politică a monarhiei absolutiste" (M. Manoilescu, pag. 96).

La finele veacului al XVIII-lea și începutul secolului al XIX-lea a apărut liberalismul care "cu toate consecințele sale,

s-a suprapus burgheziei capitaliste, aducând ca element nou cea mai mare libertate economică și politică pe care a cunoscut-o istoria" (M. Manoilescu, pag. 97).

Pentru Manoilescu "burghezia constituie o clasă socială "constituită" din familiile ale căror capi organizează și dirijează munca și producția națională (burghezii propriu-ziși), precum și din acei care realizează cadrul și condițiile necesare acestei activități, fie în afară, fie înăuntrul statului (pseudoburghezii)" (M. Manoilescu, pag. 110).

Burghezia este alcătuită din: marii industriași, marii comercianți, bancheri, marii agricultori, ingineri și economiști când exercită funcții private, și rentieri. În total, aceștia cuprindeau în 1941 22.500 de indivizi.

Pseudoburghezia este alcătuită din: ingineri și economiști, funcționari publici, avocați, medici, universitari, profesori secundari, înalți funcționari administrativi, magistrați, ofițeri, ziariști, scriitori și artiști. Pentru 1941, calculul indică: 101.000 indivizi. Față de totalul populației României, burghezia ocupă un procent foarte scăzut: 2,5%, și a opta parte din populația orașelor. Manoilescu remarcă totodată disproporția dintre burghezi și pseudoburghezi, pseudoburghezii însumând mai mult de 80% din totalul burgheziei. Dar 3/4 din pseudoburghezi sunt încadrați în bugetul statului, de unde rezultă că "burghezia românească stă în mod precumpănitor în solda statului" (M. Manoilescu, pag. 163). România nu este o țară de burghezi, dar este o țară de proprietari,⁵⁸ căci burghezii și patronii formează 125.000 de oameni, pe când proprietarii și patronii se ridică la 3.326.600 oameni. Formula structurală a României, conchide Manoilescu, este: "proprietari mulți, salariați puțini, burghezi rarissimi" (M. Manoilescu, pag. 166).

Preocuparea pentru problema elitelor a fost una de prim plan în activitatea lui Manoilescu, ceea ce este firesc "la un teoretician ce paria fără rost pe soluția corporatistă, în care elitelor le revenea un rol esențial" (D. Dungăci, pag. 664). Prin analiza elitei, concepția lui Manoilescu se

deosebește atât de perspectivele pluraliste cât și de cea monistă⁵⁹. Căci pentru gânditorul social român elita are un caracter aristocratic⁶⁰, cumulând indicii cei mai ridicați ai unei societăți și, implicit din acest motiv, conducerea în toate sectoarele de activitate națională: "elita înseamnă acea minoritate a comunității naționale care își asumă răspunderea socială supremă și cumulează calitățile cele mai înalte ale comunității" (M. Manoilescu, pag. 374).

Manoilescu a fost preocupat de răspunsul la întrebarea dacă burghezia română constituie o elită. După o amplă analiză a funcțiilor burgheziei, va da răspunsul la această întrebare. Burghezia română nu cumulează toate funcțiile. Doar funcția militară, care este unul dintre aspectele funcției politice, a fost împlinită în mod exclusiv prin burghezia română. Funcția politică și cea culturală "au fost penetrate și colorate de elemente evreiești, care au jucat un rol extraordinar de mare în publicistica politică și cea literară" (M. Manoilescu, pag. 349). În ceea ce privește viața economică, aceasta nu ajunsese în perioada contemporană teoreticianului român decât în mică măsură în mâinile românilor. Iată motivele pentru care burghezia română nu este o elită: "o burghezie care nu cumulează toate funcțiile de conducere și este deficentă în una atât de importantă cum este funcția economică, nu este încă elită națională" (M. Manoilescu, pag. 349).

În același timp, elita înseamnă o superioritate recunoscută și absolută. Calitățile sufletești definesc tot atât, dacă nu chiar mai mult, elita. Ori burghezia română "nu are sub raport sufletească o superioritate absolută și nici măcar una relativă în comparație cu masele populare, burghezia noastră nu are generozitate, n-are caracter, n-are ținută" (M. Manoilescu, pag. 351).

Teoreticianul român a abordat și problema circulației elitelor, căci superioritatea clasei conducătoare este determinată de procesul sistematic și continuu de selecție.

Din păcate se poate observa că în burghezia română comparativ cu cele străine se intră prea ușor: "la noi este admis că oricine poate să ajungă orice ... ceea ce nu

este firesc atunci când nu are decât calitățile oarecare".

Datele din studiile occidentale demonstrează, surprinzător pentru români, o circulație relativ restrânsă pe verticala socială și o accesibilitate unică a burgheziei pentru noi veniți. Iată încă o dovadă a cazului specific românesc al mobilității sociale. Acest motiv, pe lângă celelalte, conchide Manoilescu, dovedește că nu putem socoti burghezia română o elită națională "nu poate fi elită o categorie socială în care lipsește orice severitate din punct de vedere intelectual sau sufletească la cooperarea membrilor ei" (M. Manoilescu, pag. 356).

Pe lângă setul de calități pe care trebuie să le cumuleze elita totală, pe lângă mecanismele de recunoaștere și selecție, Manoilescu a pus un accent deosebit pe aspectul moral.⁶¹ E nevoie ca toate acestea să fie subsumate aspectului moral. Ori tocmai la acest aspect omul politic nu confirmă: "omul politic este vrednic de dispreț, dacă rămâne toată viața prizonierul propriului egoism și nu știe să se afirme niciodată prin curaj pe linia convingerilor sale" (M. Manoilescu, pag. 357).

Lucrarea lui Manoilescu dovedește un spirit analitic care a înțeles în profunzime dimensiunea economică, culturală și psihosocială atât a burgheziei române cât și ale românilor în întreg. În finalul analizei operei manoilesciene ne-am permis să dăm un citat care pentru noi, contemporanii sfârșitului de secol XX ar trebui să reprezinte o temă de reflexie: "explicația centrală a tuturor scăderilor noastre naționale stă în ceea ce putem numi, cu multă îndrăzneală și cruzime, lipsa unei elite naționale" (M. Manoilescu, pag. 356).

1.6. Teorii actuale ale elitelor economice

Dacă până la acest capitol am supus analizei o serie de teorii clasice ale elitelor economice, în continuare am dori să ne raportăm la o serie de teorii contemporane.

Perioada de după căderea "Cortinei de fier" este denumită de sociologi prin termeni ca "tranziție" sau "transformare".



Ce ar însemna aceste concepte?

Pe de o parte, "tranziție" înseamnă trecerea de la economia de comandă la cea de piață, iar pe de altă parte schimbarea de la un regim politic autoritar la unul democratic. Sociologii polonezi⁶³ consideră că o serie de state avansate din punctul de vedere al tranziției la economia de piață cum ar fi: Polonia, Cehia, Ungaria, Slovacia, au trecut într-o nouă etapă, cea de transformare, însemnând apropierea acestor economii de stadiul de dezvoltare al țărilor din Uniunea Europeană. Într-o amplă analiză a tranziției, sociologul Dumitru Sandu afirmă: "sociologia tranziției este în bună măsură o sociologie a crizei, a anomiei; stabilitatea pare să fie doar de domeniul trecutului ... schimbările societale de tipul tranziției postcomuniste sunt percepute predominant ca: fluiditate, magmă, flux. Pe fondul acestei percepții globale, discursul în științe sociale se focalizează pe tendințe, procese" (D. Sandu, pag. 14). Vom ajunge la analiza unui proces social contemporan, formarea noilor elite economice, făcând mai întâi o incursiune în universul elitelor economice contemporane din țări confruntate cu transformarea sistemului economic.

Într-un articol apărut în 1996 în "Revista de cercetări sociale" Marian Zulean⁶⁴ afirmă că teoriile rezultate din studiul tranziției în Europa de Sud (Turcia, Grecia, Spania, Portugalia) sau Americii Latine nu au valoare explicativă în actualul context est-european. Trebuie însă să notăm faptul că analiza lui Albert Hirschman referitoare la elitele latino-americane are în opinia noastră o mare valoare explicativă pentru contextul românesc. Este însă adevărat că pentru a înțelege în profunzime contextul transformărilor din România este utilă o privire analitică asupra proceselor sociale care au loc în țări care au aparținut fostului "bloc socialist".

O analiză importantă a teoriilor elitelor o face Akos Ronatas în "American Journal of Sociology" (1990). El prezintă patru mari teorii focalizate pe circulația elitelor. "Cine sunt beneficiarii acestei tranziții?" este întrebarea comună pentru aceste teorii.

O primă teorie este explicată de Ivan Szeleny (1988), ca rezultat al unor cercetări desfășurate în zona rurală a Ungariei. Constatând că majoritatea fermierilor particulari sunt urmașii celor care au avut asemenea afaceri înainte de 1990, Szeleny consideră că există un "habitus", o cultură antreprenorială de familie. De aceea își intitulează teoria "a îmburghezirii întrerupte". El face predicția că elita antreprenorială se va naște de jos, de la acel grup cu ascendent istoric și care a fost agresiv întrerupt în dezvoltarea sa.

A doua teorie, rezultată din studiul fermelor private din China din anul 1980, o oferă Victor Nee (1984). Această teorie a compensației structurale este bazată pe trei teze:

- teza puterii pieței postulează că, odată cu nașterea pieței, distribuitorii de resurse de la centru își vor pierde puterea și va crește puterea producătorilor;

- teza stimulării consideră că piața stimulează mai mult efortul individual decât sectorul cooperatist;

- teza oportunității pieței arată că marketizarea va crea noi rute de mobilitate socială și va înlocui mobilitatea birocratică.

Ipoteza avantajelor compensate afirmă că modul de coordonare economică (birocratic sau de piață) determină distribuția venitului în jurul poziției actorilor. În urma schimbării modului de coordonare a economiei, inegalitățile nu cresc, așa cum era de așteptat, ci doar se compensează avantajele, noii privilegiați fiind antreprenorii.

Comentând aceste teorii, Zulean⁶⁵ afirmă că ambele sunt incomplete, cercetarea fiind făcută doar asupra antreprenorilor fermieri, iar contextul structural și instituțional este aproape ignorat.

Există două tipuri de argumente privind "supraviețuirea" elitelor. Prima teză, a continuității tehnocratice, consideră că elita politică comunistă avea nevoie de tehnocrație instrumentală. Anumiți sociologi⁶⁶ consideră că educația joacă un rol important în alocarea de status, atât în socialism, cât și în capitalism. Această teorie consideră că, în ultima perioadă a societății

socialiste, promovarea elitelor a început să se facă pe criterii meritocratice în special în sectorul economic. A doua teză, a conversiei puterii, consideră că puterea politică acumulată în timpul societății socialiste este convertită în putere economică. Stanizikis (1991) folosește termenul de "capitalism politic" pentru a descrie acest fapt. Un avantaj al nomenclaturii este cel al relațiilor personale (capital relațional), legăturile pe orizontală și verticală fiind foarte importante în obținerea de informații de afaceri ori de credite de la bănci.

Referindu-se la transformările structurale din actualul context est-european, sociologul polonez Kazimierz Slomczynski⁶⁷ consideră că în toate analizele perioadei de tranziție trebuie avute în vedere noile categorii sociale, persoanele care formează aceste categorii, precum marii capitaliști sau elita politică, fiind de un interes special. În Polonia, Ungaria, Cehia și Slovacia există, continuă sociologul polonez, o renaștere a vechii clase capitaliste. Aceasta, crede el, va avea consecințe pentru autonomia unor resurse economice. Mai mult, în trecutul recent, unele norme economice au permis forme combinate de proprietate, de stat și privată. În legătură cu acestea a fost inițiată "privatizarea" nomenclaturii. Procesele de privatizare sunt complexe, dar produsul social este unul simplu: emergența clasei antreprenoriale, care pe termen lung va tinde să se disocieze de clasa politică⁶⁸. În acest context trebuie menționate atât corupția cât și economia subterană, care apar în toate sistemele socio-economice, în special în perioade de criză. Este important de notat că atât corupția cât și economia subterană sunt, în mare parte, moștenite de la regimul comunist, și pot influența structurile sociale pe termen lung. Influența acestor procese asupra inegalităților sociale, crede Slomczynski, cer analiza asupra claselor privilegiate.

Pomind de la teoria formulată de Vilfredo Pareto, Ilie Bădescu analizează în lucrarea "Sociologia și geopolitica frontierei" procesul circulației elitelor în societatea românească. Sociologul român consideră că, după 1964, modelul economic a

fost modelul dominant de selecție a elitelor, când, deja, interesele complexului industrial au precumpănit asupra criteriului strict politic⁶⁹ (I. Bădescu, pag. 351). În cadrul acestui proces, tehnocrații (ingineri, economiști) ca grup de interese au influențat decisiv strategia de recrutare a elitelor. După 1989 reappare modelul politic de selecție a elitei, cel care a stat și la baza formării elitelor comuniste. "Operatorul și exigența" care au dictat selecția au căpătat definiție și o denumire politică: "dizidența". A fost inventat chiar "certificatul de revoluționar" (I. Bădescu, pag. 354).

În intervalul de timp în care s-a format sistemul pluripartit s-au întâmplat două lucruri semnificative: bătălia pentru putere între FSN și "partidele istorice", pierdută de acestea din urmă, și lichidarea formulei tehnocratice de selecție a elitei "care funcționase în 1989, în ciuda controlului totalitar-comunist a lui Ceaușescu" (I. Bădescu, pag. 355). Noii ideologi fesenisti au fost cei care au produs prăbușirea industriei "socialiste" în procente cuprinse între 50-60%. În toată această perioadă "n-au mai contat nici cultura, nici specializarea, nici cerințele societății. Singurul lucru care a contat a fost politica" (I. Bădescu, pag. 355).

În lucrarea "Sociologia tranziției" Dumitru Sandu se axează asupra problematicii tipurilor sociale care caracterizează transformarea societății românești. Sociologul român consideră că tipurile sociale ale "socialismului real" sunt: activistul, nomenclaturistul, contestatarul, specialistul și speculantul. Dacă nomenclaturistul este "cel care deține puterea la vârful piramidei" (D. Sandu, pag. 17), contestatarul este cel care acționează izolat, ca dizident sau în grupuri de rezistență organizată. Activistul este interfața dintre elite și mase. El dispune de putere "în măsura în care se dovedește a fi «credincios» și folositor nomenclaturii și ideologiei sale" (D. Sandu, pag. 17).

Specialistul, tipul care reprezintă elita profesională a societății, este unul dintre tipurile sociale ale rezistenței la comunism⁶⁸. Pentru a-și îndeplini aspirațiile, el acceptă formal plățile unui tribut ideo-



logic, "mimarea acceptării ideologiei oficiale"⁶⁹.

Un tip social de conexiune între elite și mase este speculantul, localizat îndeosebi în sectorul comercial, exploatând din plin penuria de resurse. Alături de nomenclaturiști și de activiști, speculanții au format rețele care au acționat în cadrul pieței negre a socialismului⁷⁰. Dacă în decursul perioadei comuniste dimensiunea esențială de structurare a valorilor și comportamentului a fost poziția pe scala puterii politice, dominantă în perioade de tranziție pare să fie reforma⁷¹. Diferențierile majore între oameni, consideră Dumitru Sandu, derivă din atitudinea față de reformă și din resursele pentru a face față cerințelor ei. Atitudinea față de reformă poate fi: de susținere, respingere sau indiferență. Resursele pot fi: ideatice, capital uman și simbolic, sau pragmatice, capital social, capital material și capital pragmatic. În funcție de criteriile amintite, perioada de tranziție poate fi caracterizată de patru tipuri sociale: reformatorul ideatic, reformatorul pragmatic, conservatorul ideatic și conservatorul pragmatic. Trecerea de la tipurile sociale ale socialismului real la cele ale tranziției, continuă Dumitru Sandu, este vizibilă în special la vârf, pentru elite, "aceasta pentru că tranziția post-comunistă presupune atât schimbarea de poziție a elitelor în spațiul social, cât și o conversie a lor, o trecere de la un domeniu la altul, de la politic la economie, de la economie la politic" (D. Sandu, pag. 28).

Pentru circulația și conversia elitelor în perioada de tranziție, esențială pare să fie raportarea la natura mediului instituțional în care se structurează elitele⁷². Există astfel patru zone de circulație a elitelor⁷³: circulația de discontinuitate (în mediul unor instituții supuse unei puternice presiuni de restructurare: partide politice, întreprinderi de producție, mass-media, sindicate, școli), circulația de reproducție (în mediul unor instituții precum armata sau Biserica Ortodoxă), circulație în medii instituționale "secrete" (SRI, anumite servicii ale armatei) și circulația de rețea ascunsă (în rețele neinstituționale de tip mafiot, simbolic).

Într-o amplă analiză a transformărilor sociale din primii ani ai tranziției, politologul Vladimir Pasti consideră că la nivelul elitelor economice se poate vorbi de diferite lupte între grupările tehnocratice.

Trei grupări tehnocratice au jucat un rol esențial în cadrul evenimentelor din decembrie 1989:

- tehnocrația din cercetare și învățământ care a elaborat ideologia ce a pregătit evenimentele din decembrie 1989;
- tehnocrația din structurile administrației (centrale industriale, CSP, ministere), care a asigurat legătura cu directorii marilor unități industriale și cooperarea cu administrația în timpul revoluției;
- tehnocrația militară care a ajutat la preluarea puterii politice în 1989.

Pasti consideră că după evenimentele din decembrie tehnocrația din structurile administrației a avut de luptat cu elita umanistă, formată în mare parte din dizidenți, dar care aveau o ideologie naivă cu privire la rosturile revoluției române, focalizată pe criza morală, uitând ca puterea reală se afla acolo unde sunt concentrate resursele⁷⁴.

Atacul tehnocrației asupra elitei umaniste s-a desfășurat cu duritate în 1990, iar treptat a ajuns să controleze și sindicatele și birocracia de stat.

O altă luptă analizată de Pasti este cea dintre tehnocrația industrială și cea financiară. Lupta dintre cele două grupări tehnocratice este și una între provincie și capitală. Cu mici excepții, consideră Pasti, marea industrie este un apanaj al provinciei în care structurile de putere arată altfel ca la București, căci "o mare întreprindere este adesea centrul vieții economice și politice al unui oraș, sau chiar al unui județ" (V. Pasti, pag. 303). Dimpotrivă tehnocrația financiară, ca și marele business privat sunt concentrate în capitală, căci aici se găsesc toate sediile centrale ale băncilor și întreprinderilor de comerț exterior. Dacă tehnocrația financiară are cu precădere un caracter cosmopolit, tehnocrația de întreprindere are prin opoziție un caracter autohton. Aceste diferențe semnificative și relații diferite cu Occidentul; în vre-

me ce instituțiile financiare și de comerț exterior sunt mai deschise dialogului cu Occidentul, tehnocrația de întreprindere este mult mai puțin deschisă spre lumea exterioară "avea mai puține contacte, comunica mai greu cu aceasta și, mai ales, nu vorbea același limbaj al profitului și eficienței economice care caracteriza atât business-ul occidental, cât și pe tehnicienii și universitarii acestuia" (V. Pasti, pag. 304).

Cele două grupuri ale elitei economice au fost strâns legate de lupta politică în primii ani ai tranziției. În domeniul politicului, consideră Pasti, tehnocrația de întreprindere s-a dovedit mai eficientă decât orice elită. Dacă tehnocrația financiară avea controlul asupra lumii mondene a Capitalei, cea industrială controla provincia și păturile sărace ale populației, adică electoratul. De aceea, principala armă politică a tehnocrației industriale a fost reprezentată de parlamentarii partidului de guvernământ și ai partidelor aliate cu acesta. Tehnocrația financiară avea legături cu gruparea "Roman", din cadrul FSN. De aceea "minerada" din septembrie 1991 nu a fost doar o luptă între grupările "Iliescu" și "Roman", ci și între tehnocrația industrială și cea financiară⁷⁵.

Victoria FDSN în 1992 a fost o victorie a tehnocrației industriale⁷⁶, dar aceasta a fost doar o luptă câștigată, și nu un război; "bătălia a mai continuat o vreme, tăcută, subterană, dar nu mai puțin crâncenă" (V. Pasti, pag. 34). Analiza lui Pasti continuă până în momentul creării Fondului Proprietății de Stat, prin intermediul căruia tehnocrația din întreprindere controlează întreaga industrie. Înaintea alegerilor din 1996 tehnocrația financiară era fie înfrântă, fie cooperantă⁷⁷. Marele perdant al acestei lupte dintre grupările tehnocratice este reprezentat de mase, căci "criza economică și socială este într-o proporție zdrobitoare, efectul luptei elitelor pentru a prelua controlul societății una în detrimentul alteia. A spune că ele sunt costuri ale reformei economice este un foarte comod mijloc de a le explica și de a menține protestul populației la cote scăzute" (V. Pasti, pag. 306).

2. Metoda

Am prezentat în capitolele anterioare o serie de teorii clasice și contemporane ale elitelor economice. În continuare am dori să prezentăm o cercetare realizată în municipiul Oradea care și-a propus o abordare calitativă a chestiunii elitelor economice locale. De ce o abordare calitativă? Teoriile prezentate anterior analizează fie elitele occidentale, latino-americane, fie cele naționale. Ori ceea ce ne interesează este elita economică locală despre care nu există date de cercetare. Fiind vorba de un teren "necunoscut" am considerat că se impune, ca primă etapă a unei anchete mai ample, o cercetare de tip intensiv. Prin această cercetare ne-am propus să răspundem la o serie de întrebări: care sunt dificultățile cu care se confruntă elita economică locală?; care este stilul de viață al membrilor săi?; ce legătură există între elita economică și cea politică? Cum se explică succesul și insuccesul economic?; este elita economică orădeană o elită?

Spre deosebire de cercetările cantitative care se ocupă de numărarea și măsurarea lucrurilor⁷⁸, cercetările calitative au drept scop urmărirea unor: concepte, definiții, semnificații, metafore, simboluri, caracteristici și descrieri ale lucrurilor. Cercetarea calitativă se realizează prin examinarea diferitelor unități sociale și indivizilor care acționează în aceste unități. Cercetătorul calitativist⁷⁹ mai este interesat de modul în care indivizii se raportează unii la alții și la unitățile sociale în cadrul cărora acționează, precum și de modul în care membrii unităților sociale acordă semnificație mediului social prin: simboluri, ritualuri, structuri sociale, roluri sociale și altele. Tehnicile calitative furnizează un mijloc de acces la fapte necuantificabile pe care cercetătorul le observă sau le înregistrează în urma interviurilor *face-to-face*, ori reprezintă urme personale (scrisori, fotografii, tăieturi din ziare, jurnale intime ș.a.m.d.). Drept rezultat, tehnicile calitative permit cercetătorului să împărtășească înțelegerile și percepțiile celorlalți și să exploreze modul în care



indivizii structurează și dau semnificație vieții lor zilnice.

Cercetarea nu și-a propus testarea unor ipoteze. Ipotezele, categoriile și conceptele sunt construite prin cercetare. Arselm Strauss și Barney Glaser consideră că în momentul în care cercetătorul își propune realizarea unui studiu calitativ pentru a ajunge la ceea ce numesc ei "grounded theory" (teorie fondatoare sau întemeiată), trebuie să facă abstracție de teoriile care explică domeniul social pe care dorește să-l exploreze⁸⁰. În acest sens, operaționalizarea conceptelor, etapă necesară la începutul oricărei cercetări cu caracter de verificare a unor ipoteze, nu doar că nu este necesară, dar chiar împiedică derularea anchetei⁸¹. Ceea ce trebuie să-l preocupe pe cercetător este analiza comparativă permanentă a datelor care apar pe parcursul cercetării pentru a observa aspectele comune și diferențele de la un element la altul, respectiv de la o grupare la altă grupare a eșantionului.

Populația din care am extras eșantionul cuprinde membrii consiliilor de administrație, directorii generali, directorii adjuncți, directorii departamentali și proprietarii firmelor de comerț, producție și servicii din municipiul Oradea, firme înregistrate la Oficiul județean al Registrului Comerțului – Bihor.

2.1. Tehnica de eșantionare

Tehnica de eșantionare utilizată este de tip teoretic, o variantă a eșantionării interactiv neprobabiliste.⁸² Ea nu se bazează pe reguli sau presupozitii statistice de selecție a elementelor investigate, se asociază unei cercetări de tip intensiv și este orientată spre relații, contexte, grupări, interacțiuni sociale. Scopul principal⁸³ este de a descoperi incidențele empirice ale unor categorii sau concepte abstracte, de a sugera interrelații într-un model teoretic, de a facilita analiza, explicația și construcția teoretică. În termenii inițiatorilor săi N. B. Glaser și A. L. Strauss, "eșantionarea teoretică este procesul de colectare a datelor pentru generarea teoriei prin care analistul, concomitent, culege, codifică și

analizează datele sale și decide ce date să culeagă în continuare și unde să le găsească în scopul de a-și dezvolta teoria pe măsură ce ea se produce" (B. Glaser, A. Strauss, p. 45). Dacă eșantionarea probabilistă se definitivează în fazele de proiectare a cercetării, eșantionarea teoretică este continuă, se realizează în permanență, pe măsură ce studiul continuă, până în momentul în care s-a produs un gen de "saturare empirică a categoriilor".⁸⁴ Ceea ce este foarte important în utilizarea acestei tehnici de eșantionare este realizarea variației elementelor, precum și construirea unor grupări de elemente. Este necesară comparația permanentă a grupărilor, dar și a elementelor dintr-o grupare. Cercetătorul trebuie să urmărească maximizarea diferențelor intergrupale și minimizarea diferențelor intragrup. Dacă pentru eșantionarea de tip probabilist, instrumentul cel mai adecvat este chestionarul⁸⁵, în cadrul eșantionării de tip teoretic culegerea datelor se poate realiza printr-o mare varietate de instrumente, îmbinându-se interviul, chestionarul, studiul de caz, observația. Referindu-se la tehnica eșantionării teoretice, Lazăr Vlăsceanu remarcă: "indiferent de numărul persoanelor sau al grupărilor investigate, culegerea datelor se concentrează asupra mesajelor empirice asociate conceptelor sau categoriilor de bază ale teoriei, și nu asupra colectării oricăror date empirice în vederea unei utilizări ulterioare" (L. Vlăsceanu, p. 57). Astfel e posibilă extensia analizei în spațiul social prin cuprinderea comparativă a noi grupuri sau persoane.

Pentru a asigura o mare varietate a elementelor am introdus o serie de criterii de eșantionare: mărimea cifrei de afaceri (peste 18 miliarde lei anual, între 18 miliarde lei și 2 miliarde lei, sub 2 miliarde lei), forma de proprietate (capital privat, capital de stat, capital mixt), sectorul de activitate (producție, comerț, servicii), vârstă, sex, naționalitate. Pornind de la criteriile menționate am selectat treizeci și două de persoane. Pentru a da o imagine clară a eșantionului voi prezenta grupările de elemente ce au rezultat în urma aplicării criteriilor de eșantionare menționate.

În funcție de criteriul *cifrei de afaceri* eșantionul cuprinde persoane de la optsprezece firme mari, șapte firme mijlocii și șapte firme mici. După *forma de proprietate* sunt incluși în eșantion reprezentanți de la patru firme cu capital de stat, douăzeci și șapte de firme cu capital privat și o firmă cu capital mixt. Dacă ne referim la *sectorul de activitate* putem menționa nouă firme de producție, zece firme de comerț și treisprezece firme de servicii. După criteriul *vârstei* eșantionul cuprinde nouă indivizi din grupa de vârstă 25-35 ani, unsprezece indivizi din grupa de vârstă 35-50 ani și douăsprezece indivizi care au depășit 50 ani. În funcție de criteriul *naționalitate* eșantionul include cinci subiecți de naționalitate maghiară și douăzeci și șapte de subiecți de naționalitate română, iar după criteriul *sex* sunt cuprinși în eșantion șapte persoane de sex feminin și douăzeci și cinci de persoane de sex masculin.

2.2. Tehnica de cercetare

O etapă semnificativă în derularea anchetei sociologice este alegerea tehnicii, respectiv a tehnicilor de cercetare. Care ar fi cele mai potrivite tehnici pentru cercetarea elitelor? Într-o lucrare publicată în 1988, sociologul britanic George Moyser⁸⁶ consideră că atunci când un cercetător dorește să abordeze prin tehnici calitative problematica elitelor, el trebuie să aleagă între trei tehnici: istoriile de viață personale, observația participativă și interviul *face-to-face*. În ceea ce privește istoriile de viață personale, problema de bază este aceea că ele reprezintă un ghid foarte sărac al ideologiei și comportamentului elitelor. Este dificil de surprins prin această tehnică: solidaritatea internă, orientarea elitelor față de mase precum și caracterul legăturilor cu alte elite. Pe de altă parte, studiile bazate pe observația participativă sunt rare din cauza lipsei de predictibilitate, a consumului de timp și a faptului că sunt extrem de încărcate de date. Totuși, pierderea de timp este compensată de observarea elitelor în acțiune în propriul mediu, precum și de ritmul lent în care investigatorul își poate strânge informațiile

și poate înțelege subiectul cercetării.

Moyser consideră pe baza experienței personale de cercetare, dar și a altor sociologi care au investigat domeniul, că cea mai potrivită tehnică rămâne interviul. Interviuurile reprezintă interacțiuni mai ușor de controlat decât observația participativă și cer garanții mai reduse.

După gradul de libertate al cercetătorului în alegerea temelor de investigare și în ceea ce privește formularea, numărul și succesiunea întrebărilor, există șase tipuri⁸⁸, care sugerează trecerea gradată de la deplina libertate a cercetătorului în cazul interviurilor nondirecte, până la eliminarea oricărei libertăți de inovare, în cazul interviului directiv, pe bază de chestionar cu întrebări închise: interviul clinic, interviul în profunzime, interviul cu răspunsuri libere sau ghidate, interviul centrat sau focalizat, interviul cu întrebări deschise și interviul cu întrebări închise. După clasificarea lui Bruce Berg⁸⁹, putem vorbi de trei tipuri de interviu: standardizat, semi-standardizat și nestandardizat. Moyser⁹⁰ consideră că dintre cele trei tipuri, cel de-al doilea ar fi cel mai potrivit în studiul elitelor. Interviul semistandardizat implică formularea unui număr de întrebări predefinite și/sau probleme speciale. Aceste întrebări sunt formulate pentru fiecare interviuat într-o ordine sistematică și consistentă, dar interviuatorul are libertatea de a face digresiuni. Aceasta înseamnă că cercetătorul poate proba și obține detalii suplimentare, poate trece dincolo de întrebările pregătite și standardizate. Există două probleme importante de care trebuie să se țină cont în cazul acestui tip de interviu. Pe de o parte, întrebările trebuie formulate în cuvinte familiare celor intervievați. Pe de altă parte, apare pericolul ca indivizii să înțeleagă lumea pe căi diferite, ceea ce ridică probleme în momentul prelucrării informațiilor. Ghidul de interviu cuprinde câteva tipuri de întrebări, dintre care menționăm: întrebările esențiale, întrebări de spart gheața și întrebările de sondare (care urmăresc obținerea unor detalii suplimentare privitoare la un răspuns anterior al interviuatului).



Ținând cont de toate aceste considerații, noi am ales ca tehnică de cercetare interviul semistandardizat. Trebuie menționat că ancheta pe bază de interviu semistandardizat este doar o etapă a unei cercetări mai ample a elitelor locale, în viitor impunându-se o anchetă pe bază de chestionar, precum și analiza de conținut a presei locale. Ancheta pe bază de interviu semistandardizat și realizată pe baza unui eșantion teoretic are drept scop "explorarea" unei zone de cercetare despre care nu există date de cercetare – elita economică orădeană. În vederea recoltării informațiilor, am formulat un ghid de interviu compus din zece întrebări (probleme).

Acestea sunt următoarele:

- Care este legătura dintre criza economică și activitatea firmei dumneavoastră?

- Vă rugăm să ne prezentați modul în care a apărut și s-a dezvoltat firma dumneavoastră.

- Vă rugăm să ne prezentați etapele principale ale carierei dumneavoastră.

- Vă rugăm să vorbiți în continuare despre viața dumneavoastră de familie.

- Cum vă petreceți timpul liber?

- Cum puteți aprecia relațiile dumneavoastră cu alți directori sau administratori de firme?

- Dar cele cu oamenii politici?

- Care apreciați a fi cheia succesului în afaceri?

- Cum credeți că s-au îmbogățit cei care au făcut avere în România?

- Dacă în perioada regimului comunist existau legi care îngreunau posibilitatea de a face avere, azi aceste legi nu mai există. În continuare am dori să ne vorbiți despre bunăstarea dumneavoastră individuală.

Pe lângă cele zece întrebări (probleme) am inclus o serie de întrebări de identificare referitoare la: naționalitate, religie, vârstă, sex, starea civilă, funcția, profesia, numărul de angajați ai firmei, cifra de afaceri, profit, salariul net lunar, profesia părinților înainte de pensionare. O altă întrebare inclusă în lista menționată

este referitoare la faptul dacă interviueatul a deținut o funcție de conducere înainte de 1990, întrebare care are o funcție de control, întrucât una dintre întrebări se referă la etapele principale ale carierei individuale.

Trebuie să menționăm că orice cercetător care realizează anchete despre elite trebuie să țină cont de trei funcții importante⁹¹ ale elitelor. Pe de o parte, membrii elitelor îndeplinesc funcția de *expert* asupra altor indivizi, procese sau instituții. Astfel, în virtutea statusului lor, elitele pot ghida cercetătorul servind ca un insider foarte experimentat asupra problemelor complicate ale domeniului lor. Pe de altă parte, membrii elitei pot servi ca și *comentatori foarte bine informați* asupra altor probleme care nu sunt incluse în zona teoriilor despre elite. A treia funcție este cea de *controlor al accesului la studiul organizațiilor*. În anumite contexte în care autoritatea este organizată într-un mod strict autoritar, ca în cazul unor birocrații și culturi autoritare, membrii elitei pot controla accesul la cei cu ranguri inferioare. Un interviu în acest context poate să aibă nu atât scopul de a solicita punctele de vedere personale ale unui individ, cât cel de a obține permisiunile necesare care "deschid ușile". Ancheta realizată ne-a confirmat existența celor trei funcții ale elitelor, și în plus, ne-a permis evidențierea unei a patra funcții, cea de *facilitator al accesului la studiul elitei*. Inițial am încercat să realizez un eșantion teoretic pe baza informațiilor obținute de la Oficiul județean al Registrului Comerțului – Bihor. Trebuie să menționez că din lista inițială de patruzeci de firme, am reușit să obțin accesul doar la cinci dintre ele. Am considerat în acel moment că trebuie să utilizez o altă cale. Norocul a fost că o bună cunoștință de-a noastră este directorul general al unei importante firme orădene. Această cunoștință ne-a ajutat să obținem accesul la alte două firme. Am utilizat această cale în continuare și astfel, după mai bine de două luni de aplicare, am realizat treizeci și două de interviuri.

2.3. Pretestarea ghidului de interviu

O etapă importantă a anchetei o reprezintă pretestarea instrumentului de cercetare. Prestarea ghidului de interviu implică doi pași. Astfel, ghidul trebuie să fie examinat critic de indivizi familiarizați cu studiul sociologic (experți) sau persoane din tipul care urmează a fi studiat. Un al doilea pas este evaluarea eficienței ghidului de interviu. Chadwick⁹² sugerează câteva întrebări pentru evaluarea eficienței ghidului de interviu: a inclus cercetătorul toate întrebările necesare pentru testarea ipotezelor cercetării?; cer întrebările tipurile de răspunsuri anticipate?; cât este de inteligibil limbajul utilizat de instrumentul cercetării?; ajută ghidul de interviu la motivarea respondenților de a participa la anchetă?

Trebuie să menționăm că ghidul de interviu a fost examinat de către colectivul catedrei de sociologie a Universității Oradea. Această etapă a adus importante beneficii pentru studiul nostru și o considerăm a fi de o mare importanță întrucât salvează un timp considerabil și reduce costurile pe termen lung.

2.4. Prelucrarea informațiilor

Înainte de a descrie modalitatea de prelucrare a informațiilor trebuie făcută o remarcă. Una dintre dificultățile majore ale anchetei a fost accesul la persoanele care urmau a fi interviewate. Atât directorii generali, cât mai ales administratorii firmelor investigate sunt persoane al căror timp liber este extrem de redus. N-au un program fix zilnic, deseori pleacă în țară sau străinătate pentru diferite probleme de afaceri și din aceste motive perioada care durează de la confirmarea posibilității de aplicare a interviului la aplicarea propriu-zisă este în multe cazuri de două, trei sau chiar patru săptămâni. Trebuie să mai menționez că durata de aplicare a interviurilor variază între șaiszeci și nouăzeci de minute.

Prelucrarea informațiilor s-a realizat prin tehnica analizei de conținut. Așa cum afirma Bruce Berg⁹³, pentru a genera

teoria, cea mai bună abordare este descoperirea inițială sistematică a teoriei din datele cercetării sociale. Am utilizat în această etapă a cercetării analiza de frecvență folosind ca unitate de înregistrare tema. După cum afirmă Septimiu Chelcea⁹⁴, de cele mai multe ori, tema – o aserțiune despre un anumit subiect – reprezintă unitatea de înregistrare cea mai convenabilă. Obstacolul principal în utilizarea temei ca unitate de înregistrare este în opinia lui Ole Holsti⁹⁵, timpul consumat pentru codificare, pentru plasarea temelor în categoriile stabilite.

2.5. Interpretarea datelor

1. Dificultăți în derularea afacerilor

Subiecții interviewați consideră că "epoca de aur" a afacerilor a fost perioada 1990-1992. Profitând de dobânzile reduse la creditele bancare (5%), cei care s-au lansat în afaceri în acea perioadă au putut să prospere. Din 1990 până în 1992 s-a ajuns de la o dobândă de 5% la una de 250% "în '90-'91 am împrumutat de la BCR peste 800 milioane lei, cu o dobândă de 5%. În martie '92 dobânda era de 28%, în mai 79%, în iunie-iulie ajunsese deja la 200-250%." (I. M. B). Administratorul unei firme de comerț en-gros referindu-se la perioada de început a tranziției la economia de piață a declarat că "în perioada '90-'93, a fost mult mai ușor de a înfirișa o avere considerabilă. Motivele: oportunitățile nu erau acoperite în totalitate și foarte ușor găseai obiect de activitate la o societate. Ceea ce n-a mai fost posibil după '97-'98." (R. P. B). O altă explicație a prosperității celor care s-au lansat în afaceri la începutul perioadei de tranziție o constituie vidul legislativ, dar și cadrele legale favorabile afacerilor. Odată cu 1996, direcția greșită a reformei economice a dus la scăderea puterii de cumpărare a clienților și la o fiscalitate excesivă. Fiscalitatea excesivă a provocat daune în special sectorului IMM (întreprinderi mici și mijlocii). Iată ce afirmă unul din subiecții investigați despre situația sectorului IMM în perioada de după 1996: "la nivelul IMM-urilor criza are cea mai mare influență. Dacă între-



prinderile mari au cât de cât o putere de supraviețuire, au posibilități să-și vândă activele, să ia chirii, să facă o serie de activități colaterale, din păcate la nivelul IMM-urilor nu există aceste posibilități și orice devalorizare puternică a monedei naționale afectează în mod grav activitatea lor" (I. T., B.).

Oamenii de afaceri constată nu doar o dominare a economicului de către politic, dar și dezinteresul clasei politice față de problemele pe care le întâmpină oamenii de afaceri. Iată ce afirmă directorul general al unei mari firme de producție din Oradea: "oriunde în lume o lege se face în colaborare cu cei pentru care se aplică, ori la noi ... este invers. Noi facem intervenții în Parlament ... foarte rar se ține cont de ele. S-au citit de la tribună propunerile noastre. S-au auzit, dar au rămas acolo" (C. P., B.). În legătură cu același subiect unul dintre cei intervievați declară: "dacă vine un partid la putere se schimbă toate conducerile ... din păcate politicul dictează în economie, deși în mod normal economicul ar trebui să primeze. Dacă suntem săraci și punem să conducă pe unul care nu știe ce înseamnă banii, atunci suntem gata." (C.S., B.).

2. Stilul de viață

Subiecții investigați aparțin tipului uman pentru care timpul liber înseamnă, de regulă, o zi pe săptămână, ziua de duminică. Majoritatea celor intervievați afirmă că programul de lucru ajunge zilnic la 14-15 ore ceea ce poate duce în unele cazuri la probleme de sănătate.

Programul de lucru încărcat duce la neglijarea vieții de familie "pentru mine, apartamentul în care locuiesc este ca un hotel: plec de dimineața și ajung doar noaptea târziu; cu soția mea și cu copilul ajung să vorbesc doar duminica, pe care am păstrat-o ca zi liberă, de refacere." (R. P., B.); "cel puțin în ultimii 7-8 ani nu aș vorbi cu prea mare plăcere de viața de familie, căci îmi dau seama că am stat prea puțin cu familia și banii, oricâți ar veni, nu rezolvă problemele familiale" (C. S., B.); "am doi copii, pe care nu-i văd uneori cu

săptămânile; seara ajung târziu, dimineața ei pleacă la școală. Ca tată sunt doar sâmbăta și duminica. Uneori însă și sâmbăta vin la lucru, căci dacă vrei să faci treabă serioasă, n-ai încotro" (C. M., B.).

Ce fac subiecții investigați în timpul liber? O parte dintre ei își petrec sfârșitul de săptămână cu familia la iarbă verde, în vreme ce alții se ocupă cu munca la grădină.

În concedii, o parte dintre subiecți declară că pleacă în țară la munte sau la mare, dar cei mai mulți în ultimii cinci ani nu și-au luat concediu.

3. Avearea

În ceea ce privește averea, există o diferență între ceea ce afirmă subiecții și ceea ce este în realitate. Au existat cazuri în timpul anchetei în care subiecții declarau că posedă un autoturism marca "Dacia", dar în realitate erau posesorii unor autoturisme de fabricație occidentală. La întrebarea referitoare la salariul net lunar subiecții preferă să nu răspundă sau declară un salariu mult mai redus în comparație cu cel din realitate. De pildă, un director de bancă, întrebat de salariul pe care-l are declară cincisprezece milioane lei net lunar. Din alte surse am aflat că în realitate salariul celui director ajunge la cincizeci milioane lei. Pornind de la răspunsurile subiecților am fost interesați de a descoperi compoziția averii individuale. Aproape jumătate din subiecții intervievați se declară mulțumiți de nivelul de trai, o parte dintre ei posedă autoturisme de fabricație occidentală; foarte puțini afirmă că locuiesc în vilă sau că din veniturile realizate după 1990 au reușit să-și cumpere un apartament în Oradea, ori să-și schimbe autoturismul cumpărat înainte de 1989 cu unul nou.

În ceea ce privește acțiunile deținute la alte societăți comerciale este dificil de cunoscut situația reală. Doar în două cazuri din treizeci și două subiecții au declarat că dețin acțiuni la alte societăți comerciale. Cum pot fi interpretate aceste date? Era de așteptat ca o mare parte dintre subiecți să nu declare salariul net lunar,

întrucât la o mare parte dintre firme salariile sunt confidențiale. Pe de altă parte, există o teamă a celor bogați de a-și face cunoscută averea. Într-o societate polarizată în care procentul celor afectați de sărăcie este foarte ridicat nu este întâmplător faptul că cei care au reușit să acumuleze avere nu doresc ca ea să fie cunoscută. Oricât de multe garanții ar primi cei intervievați din partea cercetătorului că datele culese nu vor fi publicate în stare brută, ei vor fi utilizate pentru realizarea unor statistici, ei se așteaptă ca la un moment dat răspunsurile lor să apară publicate într-un document oficial, fie o carte, fie un ziar. Presa românească din perioada de tranziție a fost mereu în căutarea averilor ilicite, a oamenilor de afaceri care au încălcat legile pentru a-și spori profitul, a rețelelor mafioate în care sunt implicați oameni de afaceri și politicieni. Din aceste motive, marea majoritate a declarațiilor subiecților cu privire la avere nu pot fi luate în considerare și totodată există tendința de a afirma lipsa legăturilor cu oamenii politici.

4. Factorii succesului economic

O problemă importantă a studiului nostru o reprezintă factorii explicativi ai succesului economic. Cum își explică subiecții intervievați succesul în afaceri? Care sunt cele mai importante calități de care trebuie să dea dovadă un om de afaceri în contextul românesc contemporan? Răspunsul la aceste întrebări se poate da ținând cont de afirmațiile subiecților la întrebările legate de etapele carierei individuale, relațiile dintre oamenii de afaceri, cheia succesului în afaceri și modalitatea în care s-a făcut avere în România. Cariera tipică a celor incluși în eșantion este una pe care noi am numit-o "birocratică", însemnând urcușul lent în cadrul ierarhiei unității economice. Mulți directori sau administratori ai unor firme private au fost vreme de mulți ani directori la firme cu capital de stat. Ei fie că au părăsit sectorul de stat și au intrat în cel particular, fie firma s-a privatizat și ei au rămas directori generali sau acționari principali. Într-un

număr redus de cazuri există subiecți care, după o carieră de vânzător la societăți comerciale cu capital de stat, au devenit administratori ai unităților respective după privatizare. La întrebarea referitoare la funcții de conducere deținute înainte de 1990, în aproape 40% din cazuri răspunsul este afirmativ.

Ținând cont de numărul redus de cazuri este dificil însă de a trasa din aceste date o concluzie. Un grup aparte în eșantion îl reprezintă cel al directorilor generali din bănci. Toți au urcat lent în ierarhia birocratică a instituțiilor financiare. Au început de la prima treaptă a ierarhiei ca economist sau informatician, pentru ca după câțiva ani sau zeci de ani, să ajungă pe postul de director general. Pentru această funcție, afirmă cei mai mulți dintre conducătorii instituțiilor bancare, este nevoie de foarte multă experiență. Acest fapt explică cariera lor "birocratică".

Care sunt calitățile pe care trebuie să le posede un om de afaceri pentru a avea succes? În ordinea frecvenței, aceste calități sunt: corectitudinea, profesionalismul, hărnicia și ambiția.

La întrebarea "Cum credeți că s-au îmbogățit cei care au făcut avere în România?", răspunsurile se ierarhizează astfel: cei mai mulți cred că averile s-au realizat pe cale ilegală, o parte redusă dintre cei intervievați consideră că hărnicia stă la baza marilor averi, în vreme ce foarte puțini cred că relațiile personale și începerea afacerilor în primii ani ai tranziției explică îmbogățirea.

Iată câteva opinii în legătură cu modalitatea de a face avere: "în legătura cu cei foarte bogați nu am o părere prea roză. Sunt foarte puțini cei care au pornit curați în afaceri; primii bani pe care i-au obținut nu au fost prea curați. Au fost însă și firme care au lucrat corect și nu s-au angajat în credite neperformante" (I. C., B.); "eu nu înțeleg cum nu ne gândim și la ziua de mâine; 80 % din alcoolul de pe piață se vinde la negru" (C. P., B.); "aceștia s-au îmbogățit într-o perioadă în care nu era controlată activitatea fiecărei întreprinderi din punct de vedere legal. Legile te obligă și la ora actuală să nu lucrezi legal. Sunt

mulți cei care lucrează la negru". (I. M., B)

La întrebarea "Cum puteți aprecia relațiile stabilite de dumneavoastră cu alți oameni de afaceri?", mai mult de jumătate din subiecți consideră că relațiile se bazează pe corectitudine, un număr mai redus crede că nu poate exista prietenie între oamenii de afaceri și foarte puțini subiecți consideră că la baza relațiilor de afaceri trebuie să stea prietenia și o bună cunoaștere a partenerilor.

Originea socială a celor intervievați nu explică, credem noi succesul în afaceri. Cea mai mare parte a subiecților provine fie din clase muncitoare fie din rândurile tărânimii, iar o parte redusă declară că părinții au avut studii superioare. Este dificil de a ajunge la o concluzie din aceste date pentru că, repetăm, numărul de cazuri nu reprezintă un eșantion reprezentativ. Acesta este și motivul pentru care nu am stabilit procente pornind de la răspunsurile subiecților.

2.6. Concluzii și ipoteze derivate din ancheta sociologică

Din anchetă rezultă existența câtorva grupări în cadrul eșantionului. Există, de exemplu, grupul de patroni din sectorul IMM care se declară nemulțumiți de contextul economic actual caracterizat de lipsa unui ajutor real din partea statului sau a organizațiilor non-guvernamentale, de fiscalitatea excesivă și de puterea scăzută de cumpărare a clienților. Toți acești factori duc la decăderea sectorului IMM din România.

Firmele cu o cifră de afaceri mai mare de optsprezece miliarde lei anual sunt într-o măsură mai redusă afectate de criza economică prin care trece economia națională. Conducătorii acestor unități au o mai mare experiență managerială, o mare parte fiind conducători de unități economice și în perioada regimului comunist. Dacă o mare parte a unităților din sectorul IMM (în special firmele care înregistrează o cifră de afaceri sub două miliarde lei anual) nu au relații de credit cu băncile, firmele mijlocii și în special cele mari utilizează această relație.

Băncile comerciale și firmele care se axează pe export sunt cel mai puțin afectate de criza economiei naționale. Directorii băncilor comerciale consideră că singura lor dificultate este scăderea puterii de cumpărare a clienților "la nivelul actual al dobânzilor, doar un nebun mai cere credite de la bancă" (I. D., B), afirmație pe care noi însă o considerăm exagerată.

Dacă anii '90-'92 au reprezentat o perioadă de înflorire a comerțului, la ora actuală unitățile axate pe producția pentru export sunt cel mai bine orientate în mediul economic, întrucât reușesc cel mai rapid să se re tehnologizeze, și datorită clienților care provin din țări neafectate de hiperinflație.

Din răspunsurile subiecților reiese că la nivelul elitelor românești, elitele economice sunt pe locul al doilea, cu alte cuvinte politicul domină economicul, iar acest fapt se reflectă în legislația referitoare la domeniul afacerilor.

Este elita economică locală o elită? Din punct de vedere al poziției instituționale, subiecții cuprinși în anchetă ar putea fi considerați membri ai elitei. Dacă privim însă datele în profunzime, constatăm că, în ceea ce privește stilul de viață și averea declarată, cei intervievați nu se situează la nivelul a ceea ce este considerată calitatea de membru al elitei. Ideea exprimată de noi vine în întâmpinarea celei a sociologului polonez Edmund Mokrzycky care în cadrul unui seminar internațional din 1996 ținut la Universitatea Central Europeană din Varșovia afirma că elitele din țările est-europene sunt într-un proces de formare, și ceea ce numim membru al elitei (din punct de vedere al poziției instituționale), aparține clasei de mijloc din țările occidentale din punctul de vedere al stilului de viață și al averii.

Noi credem însă că în ceea ce privește structura socială, comparațiile internaționale, în special cele între țările occidentale și cele est-europene sunt dificil de realizat, iar atunci când sunt formulate trebuie să existe foarte multă precauție.

Din răspunsurile subiecților, credem noi, se pot deriva două ipoteze. Ipo-

teza întâi afirma că "experiența în cadrul economiei centralizate, favorizată de un capital relațional, va genera o afacere de succes". Corolarul acestei ipoteze afirmă că "experiența în cadrul economiei subterane, favorizată de un capital relațional va genera o afacere de succes". Aceste două ipoteze vor fi testate în fazele următoare ale anchetei sociologice asupra elitelor locale prin metode cantitative. Aceste date

din cercetarea calitativă ne oferă doar o posibilă imagine a ceea ce reprezintă în momentul de față elita economică locală. Pentru a avea o imagine semnificativă este nevoie însă de aplicarea unor tehnici suplimentare de cercetare și, după cum ne învață Wright Mills⁹⁶, de urmărirea în timp a tendințelor acestui proces numit "formarea elitelor".

Note și bibliografie

1. Sandu Dumitru, **Sociologia tranziției**, Editura Staff, București, 1996, p. 28;
2. Mills, C.W., **The Power Elite**, Oxford University Press, 1956, p. 120;
3. Sartori, G., **Teoria democrației reinterpretată**, Editura Polirom, Iași, 1999, p. 147;
4. Aron, R., **La Sociologie allemande contemporaine**, Paris, PUF, 1950, p. 67;
5. Mihăilescu, I. în postafața lucrării lui Max Weber: "Etica Protestantă și spiritul capitalismului", Editura Humanitas, București, 1993, p. 267;
6. Aron, R., **La Sociologie allemande contemporaine**, Paris, PUF, 1950, p. 67;
7. **Ibidem**, p. 68
8. **Ibidem**
9. **Ibidem**
10. Baechler, J. în "Tratat de sociologie" (coordonator R. Boudon), Editura Humanitas, București, 1997, p. 503;
11. Aron, R., **La Sociologie allemande contemporaine**, Paris, PUF, 1950, p. 95;
12. Mihăilescu, I. în postafața lucrării lui Max Weber: "Etica Protestantă și spiritul capitalismului", Editura Humanitas, București, 1993, p. 273;
13. **Ibidem**, p. 274
14. Weber, Max, **Etica protestantă și spiritul capitalismului**, București, Editura Humanitas, p. 236;
15. Mihăilescu, I. în postafața lucrării lui Max Weber: "Etica Protestantă și spiritul capitalismului", Editura Humanitas, București, 1993, p. 275;
16. Bădescu, I., **Istoria sociologiei**, Editura Porto-Franco, Galați, 1994, p. 458;
17. Giddens, A., **Sociology**, Polity Press, Cambridge, 1993, p. 729;
18. **Ibidem**
19. **Ibidem**
20. Mihăilescu, I. în postafața lucrării lui Max Weber: "Etica Protestantă și spiritul capitalismului", Editura Humanitas, București, 1993, p. 278;
21. **Ibidem**
22. Bădescu, I. (coordonator), **Istoria sociologiei – teorii contemporane**, Editura Eminescu, București, 1996, p. 607;
23. Mills, C.W., **The Power Elite**, Oxford University Press, 1956, p. 119;
24. Cherkaoui, M., **Tratat de sociologie**, Editura Humanitas, București, 1997, p. 133;
25. Giddens, A., **Sociology**, Polity Press, Cambridge, 1993, p. 340-341;
26. **Ibidem**, p. 338
27. **Ibidem**



28. *Ibidem*
29. Bădescu, I. (coordonator), **Istoria sociologiei – teorii contemporane**, Editura Eminescu, București, 1996, p. 670;
30. *Ibidem*, p. 671
31. *Ibidem*
32. *Ibidem*, p. 672
33. *Ibidem*
34. *Ibidem*
35. *Ibidem*, p. 673
36. *Ibidem*
37. *Ibidem*
38. *Ibidem*, p. 677
39. *Ibidem*, p. 678
40. *Ibidem*
41. Gherea, C.D., **Neoiobăgia. Studiu economico-sociologic al problemei noastre agrare**, București, 1910, p. 41;
42. Zeletin, Ștefan, **Burghezia română**, București, Editura Humanitas, 1990, p. 43;
43. *Ibidem*
44. Cristian Preda îl consideră pe Ștefan Zeletin marxist și încearcă o argumentare a acestui punct de vedere în introducerea la ediția 1997 a lucrării "Burghezia română", p. 7;
45. Herseni, Traian, **Sociologie românească. Încercare istorică**, București, Institutul de Științe sociale al României, 1930, p. 35;
46. *Ibidem*
47. *Ibidem*
48. Madgearu, V., **Agrarianism, capitalism, imperialism. Contribuții la studiul evoluției sociale românești**, Editura Economistul S.A., București, 1936, p. 87;
49. *Ibidem*
50. *Ibidem*
51. *Ibidem*, p. 79
52. *Ibidem*
53. Zeletin, Ștefan, **Burghezia română**, București, Editura Humanitas, 1990, p. 25;
54. Madgearu, V., **Agrarianism, capitalism, imperialism. Contribuții la studiul evoluției sociale românești**, Editura Economistul S.A., București, 1936, p. 87;
55. *Ibidem*
56. *Ibidem*, p. 97
57. *Ibidem*
58. Manoiilescu, M., **Rostul și destinul burgheziei românești**, Editura Athena, București, 1997, p. 166;
59. Dungaci, D., în Ilie Bădescu (coordonator), **Istoria sociologiei – teorii contemporane**, Editura Eminescu, București, 1996, p. 666;
60. *Ibidem*, p. 665
61. *Ibidem*, p. 668
62. *Ibidem*
63. Mokrzycky, E. a analizat pe larg conceptul de "transformare" în cadrul unui seminar internațional ținut la Universitatea Central Europeană din Varșovia în decembrie 1996;
64. Zulean, M., **Revista de cercetări sociale**, nr. 2/1996, p. 5
65. *Ibidem*, p. 6
66. *Ibidem*
67. Slomeczynsky, K., **The Transformation of Europe**, IFIS, Warsaw, 1994, p. 173;
68. *Ibidem*
69. Sandu Dumitru, **Sociologia tranziției**, Editura Staff, București, 1996, p. 18;
70. *Ibidem*
71. *Ibidem*
72. *Ibidem*, p. 19
73. *Ibidem*, p. 28

74. **Ibidem**
75. Pasti, V., **România în tranziție. Căderea în viitor**, București, Editura Nemira, 1995, p. 239;
76. **Ibidem**, p. 320
77. **Ibidem**, p. 311
78. **Ibidem**, p. 328
79. Bruce, Berg, **Qualitative Research Methods for the Social Sciences**, Allyn and Bacon, Mass, 1995, p. 3;
80. **Ibidem**, p. 10,
81. Strauss, A., Glaser, B., **The Discovery of Grounded Theory. Strategies for Qualitative Research**, Chicago: Aldine, 1967, p. 37;
82. **Ibidem**
83. Vlăsceanu, L., **Metodologia cercetării sociale**, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1986, p. 53;
84. **Ibidem**
85. **Ibidem**, p. 54
86. **Ibidem**
87. Moyser, G., în **Studies in Qualitative Methodology**, 1988, JAI Press;
88. **Ibidem**, p. 113
89. Chelcea, S., în "**Cercetarea sociologică**", Editura Destin, Deva, 1998, p. 279;
90. Bruce, Berg, **Qualitative Research Methods for the Social Sciences**, Allyn and Bacon, Mass, 1995, p. 31;
91. Moyser, G., în **Studies in Qualitative Methodology**, 1988, JAI Press, p. 114;
92. **Ibidem**
93. Bruce, Berg, **Qualitative Research Methods for the Social Sciences**, Allyn and Bacon, Mass, 1995, p. 37;
94. **Ibidem**, p. 50
95. Chelcea, S., în "**Cercetarea sociologică**", Editura Destin, Deva, 1998, p. 88;
96. **Ibidem**
97. Mills, C.W., **The Power Elite**, Oxford University Press, 1956, p. 276;
- Adamski, Wladyslaw, **Societal Conflict and Systemic Change**, IFIS Publishers, Warsaw, 1993;
- Alestalo, Matti, Allardt, Erik, Rychard, Andrzej, Wesolowski, Wlodzimierz, **The Transformation of Europe**, IFIS Publishers, Warsaw, 1994;
- Aron, Raymond, **La sociologie allemande contemporaine**, Paris, PUF, 1950;
- Bădescu, Ilie, Dungaciu, Dan, **Sociologia și geopolitica frontierei**, Editura Floarea Albastră, București, 1995;
- Bădescu, Ilie, Dungaciu, Dan, Baltasiu, Radu, **Istoria sociologiei – teorii contemporane**, Editura Eminescu, București, 1996;
- Bădescu, Ilie, **Istoria sociologiei – perioada marilor sisteme**, Editura Porto-Franco, Galați, 1994;
- Berg, Bruce, **Qualitative Research Methods for the Social Sciences**, Allyn and Bacon, Mass, 1995;
- Boudon, Raymond (coordonator), **Tratat de sociologie**, Editura Humanitas, București, 1997;
- Bryant, Christopher, Mokrzycki, Edmund, **Democracy, Civil Society and Pluralism**, IFIS Publishers, Warsaw, 1995;
- Chelcea, Septimiu, Mărginean, Ioan, Cauc, Ion, **Cercetarea sociologică. Metode și tehnici**, Editura Destin, Deva, 1998;
- Chelcea, Septimiu (coordonator), **Semnificația documentelor sociale**, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1985;
- Connor, Walter, Ploszajski, Piotr, **Escape from Socialism. The Polish Route**, IFIS Publishers, Warsaw, 1992;



- Constantinescu, Virgil, Ungureanu, Ion, **Teorii sociologice contemporane**, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1985;
- Costariol, Mario, **The Small and Medium - sized Enterprise in the Transition Process: the Case of Romania**, CNA Veneto & Euro in Library, 1993;
- Dogan, Mattei, Pelassy, Dominique, **Economia mixtă**, Editura Alternative, București, 1992;
- Drucker, Peter, **Inovația și sistemul antreprenorial**, Editura Enciclopedică, București, 1993;
- Giddens, Anthony, **Sociology**, Polity Press, Cambridge, 1993;
- Gherea, Constantin-Dobrogeanu, **Neoio-băgia. Studiu economico-sociologic al problemei noastre agrare**, București, 1910;
- Glaser, Bernie, Strauss, Anselm, **The Discovery of Grounded Theory**, Chicago, Aldine Publishing Company, 1967;
- Ilut, Petru, **Abordarea calitativă a socioumanului**, Editura Polirom, Iași, 1997;
- Ionescu, Toader, **Istoria gândirii economice din România**, Editura Economica, București, 1996;
- Herseni, Traian, **Sociologia românească. Încercare istorică**, București, Institutul de Științe Sociale al României, 1930;
- Janda, K., Berry, J., Goldman, J., **The Challenge of Democracy**, Houghton & Mifflin Co., Boston, 1989;
- Linz, Juan, Stepan, Alfred, **Problems of Democratic Transition and Consolidation**, CEU Press, 1996;
- Lipset, Seymour Martin, **Political Man**, John Hopkins University Press, Baltimore, 1981;
- Mills, Charles Wright, **The Power Elite**, Oxford University Press, 1956;
- Madgearu, Virgil, **Agrarianism, capitalism, imperialism. Contribuție la studiul evoluției sociale românești**, Editura Economistul S.A., București, 1936;
- Manoilescu, Mihai, **Rostul și destinul burgheziei românești**, Editura Athena, București, 1997;
- Moyser, George, **Non-Standardized Interviewing in Elite Research in "Studies in Qualitative Methodology"**, JAI Press, 1988;
- Pasti, Vladimir, **România în tranziție. Căderea în viitor**, Editura Nemira, București, 1995;
- Rotariu, Traian, Iluț, Petre, **Ancheta sociologică și sondajul de opinie**, Editura Polirom, Iași, 1997;
- Rotariu, Traian, Iluț Petru, **Sociologie**, Editura Mesagerul, Cluj-Napoca, 1996;
- Rotariu, Petru, Roth, Andrei, Poledna, Rudolf, **Studii weberiene**, Editura Clusium, Cluj-Napoca, 1995;
- Sandu, Dumitru, **Sociologia tranziției**, Editura Staff, București, 1996;
- Sartori, Giovanni, **Teoria democrației reinterpretată**, Editura Polirom, Iași, 1999;
- Singly, Francois de, Blanchet, Alain, Gottman, Anne, Kaufmann, Jean-Claude, **Ancheta și metodele ei**, Editura Polirom, Iași, 1998;
- Ungureanu, Ioan, **Paradigmele cunoașterii societății**, Editura Humanitas, București, 1990;
- Vlăsceanu, Lazăr, **Metodologia cercetării sociologice**, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1992;
- Weber, Max, **Etica protestantă și spiritul capitalismului**, Editura Humanitas, București, 1993;
- Weber, Max, **Economy and Society**, University of California Press, 1978;
- Von Wright, Georg Henrik, **Explicație și înțelegere**, Editura Humanitas, București, 1995;

Zamfir, Cătălin, **Spre o paradigmă a gândirii sociologice**, Editura Cantes, Iași, 1999;

Zamfir, Cătălin, Mătauan, Gabriel, Los-treanu, Nicolae, **Formarea managerială în România: Nevol și capacități**, Editura Alternative, București, 1994;

Zamfir, Cătălin, Vlăsceanu, Lazăr (coor-donatori), **Dicționar de sociologie**,

Editura Babel, București, 1993;

Zeletin Ștefan, **Burghezia română**, Editura Humanitas, București, 1990;

Zeletin Ștefan, **Burghezia română**, Editura Nemira, București, 1997;

* * *, **Revista de cercetări sociale**, nr. 2/1996;

* * *, **Revista "Polis"**, nr. 4/1995.

Anexa

Datele de identificare ale subiecților cuprinși în eșantion

Număr interviu: 1 Numele firmei: SC BB System SRL Obiectul activității firmei: producție Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: administrator Vârsta în ani împliniți: 41 Sex: feminin Naționalitate: maghiară Religia: romano-catolică Starea civilă: necăsătorită Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: jurist Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere ? 1. Da ☐ 2. Nu ☒ Numărul de angajați ai firmei: 1050 Cifra de afaceri anuală: 24 miliarde Profitul net anual: - Salariul net lunar: - Ocupația părinților: mama: casnică tata: electrician	Număr interviu: 2 Numele firmei: Banca Agricolă SA Obiectul activității firmei: servicii Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: director sucursală Vârsta în ani împliniți: 41 Sex: masculin Naționalitate: română Religia: ortodoxă Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: economist Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere ? 1. Da ☒ 2. Nu ☐ Numărul de angajați ai firmei: 330 Cifra de afaceri anuală: 193 miliarde Profitul net anual: 5 miliarde Salariul net lunar: - Ocupația părinților: mama: casnică tata: muncitor agricol
Număr interviu: 3 Numele firmei: Banca Internațională a Religiiilor S.A. Obiectul activității firmei: servicii Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: director general sucursală Vârsta în ani împliniți: 43 Sex: feminin Naționalitate: română Religia: ortodoxă Starea civilă: căsătorită Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: economist Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere ?	Număr interviu: 4 Numele firmei: SC Cofetăria "Trandafirul" SRL Obiectul activității firmei: comerț Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: administrator Vârsta în ani împliniți: 47 Sex: feminin Naționalitate: maghiară Religia: romano-catolică Starea civilă: căsătorită Ultima școală absolvită: Post-liceală Profesia: tehnolog Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere ? 1. Da ☒ 2. Nu ☐ Numărul de angajați ai firmei: 6

1. Da ☒ 2. Nu ☐ Numărul de angajați ai firmei: 38 Cifra de afaceri anuală: 732 miliarde Profitul net anual: 17 miliarde Salariul net lunar: – Ocupația părinților: mama: muncitoare tata: muncitor	Cifra de afaceri anuală: 840 milioane Profitul net anual: – Salariul net lunar: 4 milioane Ocupația părinților: mama: casnică tata: lucrător telecomunicații
Număr interviu: 5 Numele firmei: SC Domart SRL Obiectul activității firmei: producție Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: administrator Vârsta în ani împliniți: 27 Sex: masculin Naționalitate: maghiară Religia: reformată Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: inginer Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere ? 1. Da ☐ 2. Nu ☒ Numărul de angajați ai firmei: 20 Cifra de afaceri anuală: 900 milioane Profitul net anual: – Salariul net lunar: – Ocupația părinților: mama: funcționar tata: muncitor	Număr interviu: 6 Numele firmei: SC Vesttrafic SRL Obiectul activității firmei: comerț Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: administrator Vârsta în ani împliniți: 43 Sex: feminin Naționalitate: română Religia: ortodoxă Starea civilă: căsătorită Ultima școală absolvită: Studii medii Profesia: vânzătoare Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere ? 1. Da ☐ 2. Nu ☒ Numărul de angajați ai firmei: 7 Cifra de afaceri anuală: 640 milioane Profitul net anual: 22 milioane Salariul net lunar: – Ocupația părinților: mama: muncitor agricol tata: muncitor agricol
Număr interviu: 7 Numele firmei: SC Tritex SRL Obiectul activității firmei: comerț Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: administrator Vârsta în ani împliniți: 45 Sex: masculin Naționalitate: maghiar Religia: reformat Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii medii Profesia: vânzător Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere ? 1. Da ☐ 2. Nu ☒ Numărul de angajați ai firmei: 3 Cifra de afaceri anuală: 600 milioane Profitul net anual: – Salariul net lunar: 2,5 milioane Ocupația părinților: mama: muncitor agricol tata: muncitor	Număr interviu: 8 Numele firmei: SC CIAC SA Obiectul activității firmei: servicii Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: director general Vârsta în ani împliniți: 43 Sex: masculin Naționalitate: român Religia: ortodox Starea civilă: necăsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: inginer Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere ? 1. Da ☒ 2. Nu ☐ Numărul de angajați ai firmei: 600 Cifra de afaceri anuală: 35 miliarde Profitul net anual: – Salariul net lunar: – Ocupația părinților: mama: muncitor agricol tata: muncitor

Număr interviu: 9 Numele firmei: Banca Română de Dezvoltare Obiectul activității firmei: servicii Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: director adjunct - sucursală Vârsta în ani împliniți: 52 Sex: masculin Naționalitate: ortodoxă Religia: română Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: economist Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere ? 1. Da ☒ 2. Nu ☐ Numărul de angajați ai firmei: 77 Cifra de afaceri anuală: - Profitul net anual: - Salariul net lunar: - Ocupația părinților: mama: casnică tata: muncitor agricol	Număr interviu: 10 Numele firmei: SC Ro & Co Trading SRL Obiectul activității firmei: comerț Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: director general Vârsta în ani împliniți: 44 Sex: masculin Naționalitate: română Religia: penticostală Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: economist Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere ? 1. Da ☐ 2. Nu ☒ Numărul de angajați ai firmei: 31 Cifra de afaceri anuală: 51 miliarde Profitul net anual: 116 milioane Salariul net lunar: 3,6 milioane Ocupația părinților: mama: muncitor agricol tata: muncitor agricol
Număr interviu: 11 Numele firmei: SC Vulturul Negru SA Obiectul activității firmei: comerț Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: director economic Vârsta în ani împliniți: 40 Sex: feminin Naționalitate: ortodoxă Religia: română Starea civilă: căsătorită Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: economistă Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere ? 1. Da ☐ 2. Nu ☒ Numărul de angajați ai firmei: 300 Cifra de afaceri anuală: 28 miliarde Profitul net anual: 700 milioane Salariul net lunar: - Ocupația părinților: mama: funcționară tata: tehnician	Număr interviu: 12 Numele firmei: SC Romalcool SA Obiectul activității firmei: producție Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: administrator Vârsta în ani împliniți: 39 Sex: masculin Naționalitate: ortodoxă Religia: română Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: inginer Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere ? 1. Da ☐ 2. Nu ☒ Numărul de angajați ai firmei: 100 Cifra de afaceri anuală: 20 miliarde Profitul net anual: - Salariul net lunar: - Ocupația părinților: mama: muncitoare tata: ofițer MAPN
Număr interviu: 13 Numele firmei: SC Romeur SRL Obiectul activității firmei: comerț Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: director general Vârsta în ani împliniți: 38 Sex: masculin Naționalitate: română	Număr interviu: 14 Numele firmei: SC Global Media SRL Obiectul activității firmei: servicii Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: director general Vârsta în ani împliniți: 31 ani Sex: feminin Naționalitate: română

Religia: ortodoxă Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: administrator Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere ? 1. Da ☒ 2. Nu ☐ Numărul de angajați ai firmei: 70 Cifra de afaceri anuală: 60 miliarde Profitul net anual: 318 milioane Salariul net lunar: 3,5 milioane Ocupația părinților: mama: casnică tata: muncitor	Religia: ortodoxă Starea civilă: necăsătorită Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: inginer Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere ? 1. Da ☐ 2. Nu ☒ Numărul de angajați ai firmei: 20 Cifra de afaceri anuală: 4,2 miliarde Profitul net anual: 238 milioane Salariul net lunar: - Ocupația părinților: mama: muncitoare tata: muncitor
Număr interviu: 15 Numele firmei: SC Maxim Confecții SA Obiectul activității firmei: producție Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: administrator Vârsta în ani împliniți: 66 Sex: masculin Naționalitate: română Religia: ortodoxă Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: inginer Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere ? 1. Da ☒ 2. Nu ☐ Numărul de angajați ai firmei: 900 Cifra de afaceri anuală: 40 miliarde Profitul net anual: 5 miliarde Salariul net lunar: - Ocupația părinților: mama: casnică tata: muncitor	Număr interviu: 16 Numele firmei: Banca Națională a României Obiectul activității firmei: servicii Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: director general - sucursală Vârsta în ani împliniți: 61 Sex: masculin Naționalitate: română Religia: ortodoxă Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: economist Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere ? 1. Da ☒ 2. Nu ☐ Numărul de angajați ai firmei: 90 Cifra de afaceri anuală: - Profitul net anual: - Salariul net lunar: - Ocupația părinților: mama: casnică tata: muncitor agricol
Număr interviu: 17 Numele firmei: CEC Obiectul activității firmei: servicii Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: director general Vârsta în ani împliniți: 62 Sex: masculin Naționalitate: română Religia: ortodoxă Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: economist Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere ? 1. Da ☒ 2. Nu ☐ Numărul de angajați ai firmei: 70	Număr interviu: 18 Numele firmei: SC Toner SRL Obiectul activității firmei: servicii Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: administrator Vârsta în ani împliniți: 37 Sex: masculin Naționalitate: maghiară Religia: reformată Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: inginer Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere ? 1. Da ☐ 2. Nu ☒ Numărul de angajați ai firmei: 9 Cifra de afaceri anuală: 4 miliarde

Cifra de afaceri anuală: – Profitul net anual: – Salariul net lunar: – Ocupația părinților: mama: învățătoare tata: preot	Profitul net anual: – Salariul net lunar: – Ocupația părinților: mama: muncitoare tata: muncitor
Număr interviu: 19 Numele firmei: West Bank SA Obiectul activității firmei: servicii Poziția interviueatului în cadrul ierarhiei firmei: director general Vârsta în ani împliniți: 33 Sex: masculin Naționalitate: română Religia: ortodoxă Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: informatician Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere? 1. Da ☐ 2. Nu ☒ Numărul de angajați ai firmei: 17 Cifra de afaceri anuală: 50 miliarde Profitul net anual: – Salariul net lunar: – Ocupația părinților: – mama: profesoară tata: profesor	Număr interviu: 20 Numele firmei: SC Transilvania General Impex SRL Obiectul activității firmei: producție Poziția interviueatului în cadrul ierarhiei firmei: director general Vârsta în ani împliniți: 48 ani Sex: masculin Naționalitate: română Religia: ortodoxă Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: fizician Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere ? 1. Da ☒ 2. Nu ☐ Numărul de angajați ai firmei: 8500 Cifra de afaceri anuală: 1400 miliarde Profitul net anual: Salariul net lunar: Ocupația părinților: mama: muncitor agricol tata: funcționar
Număr interviu: 21 Numele firmei: SC Casa Auto SRL Obiectul activității firmei: comerț Poziția interviueatului în cadrul ierarhiei firmei: director vânzări Vârsta în ani împliniți: 31 Sex: masculin Naționalitate: ortodoxă Religia: română Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: inginer Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere? 1. Da ☐ 2. Nu ☒ Numărul de angajați ai firmei: 18 Cifra de afaceri anuală: – Profitul net anual: – Salariul net lunar: – Ocupația părinților: mama: economist tata: economist	Număr interviu: 22 Numele firmei: SC Proiect Bihor SA Obiectul activității firmei: servicii Poziția interviueatului în cadrul ierarhiei firmei: director general Vârsta în ani împliniți: 52 ani Sex: masculin Naționalitate: ortodoxă Religia: română Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: inginer Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere? 1. Da ☒ 2. Nu ☐ Numărul de angajați ai firmei: 112 Cifra de afaceri anuală: 6 miliarde Profitul net anual: – Salariul net lunar: – Ocupația părinților: – mama: asistentă medicală tata: funcționar
Număr interviu: 23 Numele firmei: SC Asirom SA Obiectul activității firmei: servicii Poziția interviueatului în cadrul ierarhiei	Număr interviu: 24 Numele firmei: SC Treira SRL Obiectul activității firmei: producție Poziția interviueatului în cadrul ierarhiei firmei:



firmei: director general - sucursală Vârsta în ani împliniți: 49 Sex: masculin Naționalitate: ortodoxă Religia: română Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: economist Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere? 1. Da ☒ 2. Nu ☐ Numărul de angajați ai firmei: 163 Cifra de afaceri anuală: 1300 miliarde Profitul net anual: - Salariul net lunar: - Ocupația părinților: mama: muncitor agricol tata: muncitor agricol	administrator Vârsta în ani împliniți: 35 Sex: masculin Naționalitate: română Religia: ortodoxă Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: economist Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere? 1. Da ☐ 2. Nu ☒ Numărul de angajați ai firmei: 30 Cifra de afaceri anuală: 3,1 miliarde Profitul net anual: - Salariul net lunar: 2 milioane Ocupația părinților: mama: economist tata: economist
Număr interviu: 25 Numele firmei: SC Dacia-Continental SA Obiectul activității firmei: servicii Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: director general Vârsta în ani împliniți: 55 Sex: masculin Naționalitate: română Religia: ortodoxă Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: economist Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere? 1. Da ☒ 2. Nu ☐ Numărul de angajați ai firmei: 110 Cifra de afaceri anuală: 11 miliarde Profitul net anual: - Salariul net lunar: - Ocupația părinților: mama: casnică tata: muncitor agricol	Număr interviu: 26 Numele firmei: SC Perind SA Obiectul activității firmei: producție Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: director general Vârsta în ani împliniți: 47 Sex: masculin Naționalitate: română Religia: ortodoxă Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: inginer Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere? 1. Da ☒ 2. Nu ☐ Numărul de angajați ai firmei: 121 Cifra de afaceri anuală: 33 miliarde Profitul net anual: - Salariul net lunar: - Ocupația părinților: mama: casnică tata: muncitor agricol
Număr interviu: 27 Numele firmei: SC Romtelecom SA Obiectul activității firmei: servicii Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: director general - sucursală Vârsta în ani împliniți: 39 Sex: masculin Naționalitate: română Religia: ortodoxă Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: inginer	Număr interviu: 28 Numele firmei: Banca Comercială Română Obiectul activității firmei: servicii Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: director general Vârsta în ani împliniți: 42 Sex: feminin Naționalitate: maghiară Religia: reformată Starea civilă: căsătorită Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: economist

Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere? 1. Da ☐ 2. Nu ☒ Numărul de angajați ai firmei: 1200 Cifra de afaceri anuală: 135 miliarde Profitul net anual: - Salariul net lunar: - Ocupația părinților: mama: casnică tata: miner	Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere? 1. Da ☐ 2. Nu ☒ Numărul de angajați ai firmei: 250 Cifra de afaceri anuală: - Profitul net anual: - Salariul net lunar: - Ocupația părinților: mama: funcționar tata: inginer
Număr interviu: 29 Numele firmei: Mindbank SA Obiectul activității firmei: servicii Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: director general Vârsta în ani împliniți: 41 Sex: masculin Naționalitate: română Religia: ortodoxă Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: economist Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere? 1. Da ☒ 2. Nu ☐ Numărul de angajați ai firmei: 20 Cifra de afaceri anuală: 35 miliarde Profitul net anual: - Salariul net lunar: - Ocupația părinților: mama: învățătoare tata: profesor	Număr interviu: 30 Numele firmei: SC Cicio-Com SRL Obiectul activității firmei: producție Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: administrator Vârsta în ani împliniți: 65 Sex: masculin Naționalitate: român Religia: greco-catolic Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii medii Profesia: tehnician Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere? 1. Da ☐ 2. Nu ☒ Numărul de angajați ai firmei: 50 Cifra de afaceri anuală: 2 miliarde Profitul net anual: - Salariul net lunar: - Ocupația părinților: mama: casnică tata: muncitor
Număr interviu: 31 Numele firmei: SC Photo & Grafics SRL Obiectul activității firmei: producție Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: administrator Vârsta în ani împliniți: 26 Sex: masculin Naționalitate: română Religia: ortodoxă Starea civilă: necăsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: informatician Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere? 1. Da ☐ 2. Nu ☒ Numărul de angajați ai firmei: 4 Cifra de afaceri anuală: 0,9 miliarde Profitul net anual: 400 milioane Salariul net lunar: - Ocupația părinților: mama: inginer tata: profesor	Număr interviu: 32 Numele firmei: SC Radec Impex SRL Obiectul activității firmei: comerț Poziția interviuatului în cadrul ierarhiei firmei: director general Vârsta în ani împliniți: 33 Sex: masculin Naționalitate: română Religia: ortodoxă Starea civilă: căsătorit Ultima școală absolvită: Studii superioare Profesia: matematician Ați deținut înainte de 1989 funcții de conducere? 1. Da ☐ 2. Nu ☒ Numărul de angajați ai firmei: 4 Cifra de afaceri anuală: 400 milioane Profitul net anual: - Salariul net lunar: 2 milioane Ocupația părinților: mama: casnică tata: muncitor agricol