
KORNAI JÁNOS–
BO ROTHSTEIN–
SUSAN ROSE-ACKERMAN
Tisztesség és bizalom a posztszocialista átmenet fényében
A társadalmi bizalom megteremtése a posztszocialista átmenet időszakában
Nemzeti Tankönyvkiadó

TISZTESSÉG ÉS BIZALOM A POSZTSZOCIALISTA ÁTMENET FÉNYÉBEN

A társadalmi bizalom megteremtése a posztszocialista átmenet időszakában

TISZTESSÉG ÉS BIZALOM A POSZTSZOCIALISTA ÁTMENET FÉNYÉBEN

A társadalmi bizalom megteremtése a posztszocialista átmenet időszakában

Szerkesztette:
KORNAI JÁNOS, BO ROTHSTEIN és SUSAN ROSE-ACKERMAN

Nemzeti Tankönyvkiadó

A fedélen a Várnegyedben található **Collegium Budapest** belső udvarának részlete látható.

Minden jog fenntartva. A mű egészének vagy bármely részének mechanikus, illetve elektronikus másolása, sokszorosítása, valamint információszolgáltató rendszerben való tárolása és továbbítása a Kiadó előzetes írásbeli engedélyéhez kötött.

© Kornai János; Bo Rothstein; Susan Rose-Ackerman, 2005
© Nemzeti Tankönyvkiadó Rt., Budapest, 2005

ISBN 963 19 5566 4

Nemzeti Tankönyvkiadó Rt.
A kiadásért felel: Jókai István vezérigazgató
Raktári szám: 42628
Műszaki igazgató: Babicsné Vasvári Etelka
Főszerkesztő: Palojtay Mária
Felelős szerkesztő: Bánki Lászlóné
Műszaki szerkesztő: Szabóné Szetey Ildikó
Terjedelem: 23,59 (A/5) ív
Első kiadás, 2005
Tördelő: Barka László

Készült a Gyomai Kner Nyomda Zrt.-ben,
a nyomda alapításának 123. esztendejében
Felelős vezető: Papp Lajos vezérigazgató
Tel.: 66/386-211
http://www.lang.hu/gykner.nyomda
E-mail: knernyomda@gyomaikner.hu

Tartalomjegyzék

Táblázatok és ábrák 7

Szerzők 9

Előszó 15

A projekt résztvevői 19

Bevezetés 21
Bo Rothstein

I. rész. Társadalmi tőke és demokratikus átmenet 31

1. A társadalmi bizalom és a kormány tisztessége: az ok-okozati mechanizmus 33
Bo Rothstein

2. Tisztesség, bizalom és jogi normák a demokratikus átalakulásban: miért tudja Bo Rothstein jobban megmagyarázni Svédországot, mint Romániát 50
Eric M. Uslaner és *Gabriel Badescu*

II. rész. Bizalom és az üzleti világ 71

3. A bizalom mérése a rendszerváltás kapcsán: 26 átmeneti gazdaság vizsgálati eredményei 73
Martin Raiser, Alan Rousso és *Franklin Steves*

4. Az informális pénzügyi szektor Oroszországban 88
Alena V. Legyenyeva

5. Hogyan alakul ki a bizalom a gazdasági kapcsolatokban, ha az intézmények és az egyének is megbízhatatlanok? Az orosz eset 108
Vagyim Radajev

6. Az üzleti partnerek iránti bizalom megteremtése: a bíróságok, hálózatok és kapcsolatok szerepe 128
Christopher Woodruff

7. Az államhatalom szelektív alkalmazása az orosz gazdaságban: tulajdonjogi viták és vállalatfoglalások 143
Vagyim Volkov

8. A maffia áttelepülése 164
Federico Varese

9. Ami a jogi kikényszeríthetőségen túl van: a pénzügyi piacok irányítása Kínában és Oroszországban 183
Katharina Pistor és *Chenggang Xu*

III. rész. Bizalom, kooperáció és siker 205

10. Bizalmi hálózatok kialakulása bizonytalan időkben: az átmeneti gazdaságok esete a szociálpszichológiai kutatások tükrében 207
Karen S. Cook, Eric R. W. Rice és *Alexandra Gerbasi*

11. Sikervakság: szociálpszichológiai akadályok a piacgazdasághoz vezető úton Kelet-Európában 227
Csepeli György, Örkény Antal, Székelyi Mária és *Barna Ildikó*

Névmutató 257

Tárgymutató 261

Táblázatok és ábrák

Táblázatok

2.1 Bizalom és korrupció: nemzetközi összehasonlítás 59
2.2 A többi ember iránti bizalom és az érzékelt korrupció Romániában, 1995, World Values Survey 63
3.1 A bíróságok minősége a rendszerváltás idején, 2002 81
3.2 Az előrefizetést meghatározó tényezők a rendszerváltó országokban a bíróságok jellemzése alapján, 2002; egyszerű korrelációk 82
3.3 Az előrefizetést meghatározó tényezők a rendszerváltó országokban, 2002; társadalmi és üzleti hálózatok 84
4.1 A törvényen kívüli kikényszerítés típusai 102
5.1 Az orosz vállalatvezetőket és tulajdonosokat tartalmazó minta alapvető paraméterei, 1997–1998 109
5.2 Az intézmények iránti bizalom Oroszországban, 2000–2001 112
5.3 Szerződésszegés Oroszországban (százalék) 115
5.4 Az üzletfelek legfontosabb személyiségjegyei Oroszországban 115
6.1 A késedelmesen kiegyenlített számlatartozás aránya (áruhitel) 137
7.1 Csődstatisztika: orosz döntőbíróságok, 1995–2001 148
11.1 A siker és a gazdagság attribúciói 1991-ben régiónként (a „gyakran" és „nagyon gyakran" választ adók együttes aránya) 236
11.2 A siker és a gazdagság attribúciói 1991-ben és 1996-ban Kelet-Európában (a „gyakran" és „nagyon gyakran" választ adók együttes aránya) 240

Ábrák

1.1 Általános bizalom az univerzális és szelektív juttatások függvényében Svédországban, 2000 44

2.1 Bizalom és korrupció: nemzetközi összehasonlítás 51
2.2 A bizalom és az érzékelt korrupció (WVS) és a TI korrupcióindex közötti korreláció, 1998 60
2.3 A jogrendszer iránti bizalom és az érzékelt korrupció (WVS) és a TI korrupcióindex közötti korreláció, 1998 61
3.1 Előrefizetés és áruhitel a rendszerváltó országokban, 2002 76
3.2 Előrefizetés és az egy főre jutó GDP a rendszerváltó országokban, 2002 ... 77
3.3 Előrefizetés és kormányzat a rendszerváltó országokban, 2002 78
3.4 Előrefizetés és gazdasági reform a rendszerváltó országokban, 2002 79
4.1 A fizetés eltérítése 94
6.1 Az ügyfelek megbízhatósága és a bíróságok hatékonysága közötti trade-off 132
7.1 A vállalatfoglalás logikai sémája 147
8.1 A maffia sikeres áttelepülését elősegítő tényezők 169
8.2 A maffia sikertelen római áttelepülésekor fennálló tényezők 177
8.3 A maffia sikeres magyarországi áttelepülésekor fennálló tényezők 177
11.1 Az érvényesülés és a gazdagság oktételezése 1991-ben (aggregált változók – ötfokú skálaátlagok) 237
11.2 A sikerrel és a gazdagsággal szemben táplált gyanakvás (aggregált változók – ötfokú skálaátlagok) 238
11.3 Attitűdök a siker és a gazdagság attribúciómintázatai alapján 239
11.4 A piacgazdasággal kapcsolatos attitűdök megoszlása 1991-ben régiónként (százalék) 239
11.5 Az érvényesülés és a gazdagság oktételezése 1991-ben és 1996-ban Kelet-Európában (aggregált változók – ötfokú skálaátlagok) 241
11.6 Az érvényesülés és a meggazdagodás iránti bizalmatlanság 1991-ben és 1996-ban Kelet-Európában (aggregált változók – ötfokú skálaátlagok) .. 241
11.7 A piacgazdasággal kapcsolatos attitűdök megoszlása 1991-ben és 1996-ban Kelet-Európában (százalék) 242
11.8 Regionális beágyazottság és a piacgazdasággal szembeni bizalomhiány, 1991 245
11.9 Regionális beágyazottság és speciális irigység, 1991 246
11.10 Az átalakulás öt éve és a piacgazdasággal szembeni bizalomhiány, Kelet-Európa 247
11.11 Az átalakulás öt éve és a speciális irigység, Kelet-Európa 248
11.12 Az átalakulás öt éve és a kikényszerített egyenlőség, Kelet-Európa 250

Szerzők

Badescu, Gabriel a kolozsvári Babes-Bólyai Egyetem politikatudományi docense, 1996 óta az egyetem oktatója. Fontosabb művei: *Social Capital and Political Participation in Romania* (2001), *Roma Population in the 2000 Romanian Local Elections* (2000), valamint a *Social Capital and the Transition to Democracy* c. könyv szerkesztése.

Barna Ildikó a budapesti Eötvös Loránd Tudományegyetemen szerzett szociológiából MA fokozatot, jelenleg ugyanitt tudományos munkatárs és Ph. D. tanulmányokat folytat az egyetem Szociológiai Intézetében. Közleményei: *Survival Kit to SPSS* (2002), The Interpretation of Trust in Empirical Research (2001) és Trends and Delusions (2000); mindegyiknek társszerzője.

Cook, Karen S. Ph. D., jelenleg a Stanford University szociológiai Ray Lyman Wilbur professzora és társadalomtudományi dékánja. Az általa szerkesztett legutóbbi kötetek: *Trust in Society* (2001) és *Social Capital* (2001). Szakirodalmi tevékenységének főbb témakörei a cserekapcsolati társadalmi hálózatok, az elosztás igazságossága, a bizalom és az orvos–beteg kapcsolatok. Az *Annual Review of Sociology* társszerkesztője és az American Academy of Arts and Sciences tagja.

Csepeli György a budapesti Eötvös Loránd Tudományegyetem szociológia professzora, a Magyar Tudományos Akadémia doktora. Több évet töltött az Egyesült Államokban különböző egyetemek vendégprofesszoraként. A Magyar Szociológiai Társaság tagja és 1993 óta elnöke. Fő kutatási területei a magyar és középeurópai nemzettudat empirikus vizsgálata, valamint az információs társadalom szociológiai és szociopszichológiai problémái. Jelenleg az Információs és Távközlési Minisztérium politikai államtitkára.

Gerbasi, Alexandra M. a Stanford Universityn 2001-ben szerzett MA fokozatot, és jelenleg Ph. D. aspiráns. Tudományos érdeklődési területe a társadalmi csereelméleteket, a bizonytalanság feltételei között kialakuló bizalmat és a kötelezettségvállalásnak a cserekapcsolatokban betöltött szerepét öleli fel.

Kornai János a Harvard University professzor emeritusa és emeritus fellow a Collegium Budapestnél. Számos könyv, köztük az *Anti-Equilibrium* (1972), *A hiány* (1980) és a *Szocialista rendszer* (1993) szerzője. Több egyetem díszdoktora, és vendégprofesszorként tevékenykedett a Yale, Princeton, Stanford és Stockholm egyetemeken, valamint a London School of Economicson. Az American Academy of Arts and Sciences és az American Economic Association tiszteletbeli tagja, valamint számos más akadémia és egyéb tudományos testület levelező tagja. Jelenleg ő tölti be az International Economic Association elnöki tisztségét.

Legyenyeva, Alena V. az orosz politika és társadalom oktatója a londoni School of Slavonic and East European Studies, University College-ben. Közgazdasági tanulmányait a Novoszibirszki Állami Egyetemen végezte, társadalom- és politikaelméletet tanult a University of Cambridge-en (Newnham College, M. Phil. 1992; Ph. D. 1996). A *Russia's Economy of Favours* (1998) és az *Unwritten Rules: How Russia Really Works* (2001) könyvek szerzője, valamint a *Bribery and Blat in Russia* (2000) és az *Economic Crime in Russia* (2000) társszerkesztője.

Örkény Antal szociológiaprofesszor a budapesti Eötvös Loránd Tudományegyetem Szociológiai Intézetében. Az ELTE-UNESCO Minority Studies Department elnöke. Főbb kutatási szakterületei a társadalmi igazságossággal kapcsolatos nemzetközi összehasonlító vizsgálatok, a nemzettudat és a nemzetiségi sztereotípiák, az etnikumközi kapcsolatok a Kárpát-medencében, a cigánysággal kapcsolatos attitűdök, negatív sztereotípiák és előítéletek. Nyolc monográfiát publikált, köztük a társszerzőként jegyzett *Hétköznapok igazsága. Igazságossági felfogások egy nemzetközi összehasonlítás tükrében* (1997) és *Nemzetek egymás tükrében. Interetnikus viszonyok a Kárpát-medencében* című köteteket.

Pistor, Katharina a Columbia Law School jogtudományi docense. Korábban a Kennedy School of Government oktatója és a hamburgi Max Planck Institute for Foreign and International Private Law tudományos munkatársa volt. Főbb kutatási területei közé tartozik az összehasonlító jogtudomány és vállalatirányítás, valamint a jogintézmények fejlődése, különös tekintettel a jogevolúcióra a rendszerváltó és a fejlődő országokban. Főbb közleményei a legutóbbi időszakban: a társszerzőként jegyzett The Evolution of Corporate Law (2002) és Economic Development, Legality, and the Transplant Effect (2003).

Radajev, Vagyim a Moszkvai Állami Egyetemen szerzett közgazdaság-tudományi Ph. D. fokozatot, valamint az Orosz Tudományos Akadémia Közgazdasági Intézetében közgazdasági és szociológiai tudományok doktora címet. A moszkvai Közgazdasági Főiskola professzora, gazdaságszociológiai tanszékének vezetője és első rektorhelyettese. Az *Economic Sociology* webfolyóirat főszerkesztője. Hat könyvet publikált, köztük az *Economic Sociology* (1997, oroszul), *Formation of New Russian Markets* (1998, oroszul), *Sociology of Markets* (2003, oroszul) című köteteket, vala-

mint számos tanulmánya jelent meg különböző szakfolyóiratokban és gyűjteményes kötetekben.

Rice, Eric R. W. a Los Angeles-i University of California szociológusa, posztdoktori munkatárs. Ph. D. fokozatát 2002-ben szerezte a Stanford Universityn szociológiából. Érdeklődési területéhez tartozik a hatalom használata a társadalmi hálókban, és hogy miként befolyásolja a bizonytalanság az elkötelezettségek kialakulását. Kutatási területe felöleli annak vizsgálatát is, hogyan magyarázható a HIV/AIDS által veszélyeztetett rétegek kockázattűrésének alakulása a társadalmi hálózati folyamatokra vonatkozó elméletek segítségével.

Raiser, Martin a World Bank Üzbegisztánért felelős igazgatója, előtte az EBRD Country Strategy and Analysis részlegének igazgatója. 1996 előtt az Universität Kiel Institute für Weltwirtschaft tanszékén dolgozott tudományos munkatársként, ott szerezte meg a közgazdasági Ph. D. fokozatot is. 1997 és 2003 között az EBRD *Transition Report* című kiadványának szerkesztője, részben szerzője, 2000-től a bank közép-ázsiai vezető közgazdásza volt. Az EBRD-nél folytatott tudományos munkásságának középpontjában a vállalatirányítás, az intézményi változásokat meghatározó tényezők, a reformoknak a rendszerváltás eredményességére gyakorolt hatása és a társadalmi tőkének a gazdasági átmenetben betöltött szerepe áll.

Rose-Ackerman, Susan a Yale University jog- és politikatudományi Henry R. Luce professzora. Közgazdasági Ph. D. fokozatát is a Yale-en szerezte, emellett az egyetem Guggenheim- és Fulbright-ösztöndíjasa is volt. A Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences és a Collegium Budapest fellow-ja, valamint a Világbank meghívott kutatója is volt. Legújabb könyve a *Corruption and Government: Causes, Consequences and Reform* (Cambridge, 1999). Sokat publikált a korrupcióról, a jog és a fejlődés kapcsolatairól, a közigazgatási jogról és a szabályozáspolitikáról, a nonprofit szektorról, valamint a föderalizmusról és a városvezetés gazdaságtanáról.

Rothstein, Bo a svédországi Göteborg University politikatudományi August Röhss professzora. Ph. D. fokozatát az University of Lundon nyerte el 1986-ban. Vendégtudósként dolgozott a Russell Sage Foundationnél, a Cornell Universityn, a Harvard Universityn és a Seattle-i University of Washingtonon. Angol nyelvű publikációi – többek között –: *The Social Democratic State: The Swedish Model and the Bureaucratic Problems of Social Reforms; Just Institutions Matters: The Moral and Political Logic of the Universal Welfare State.* Legutóbb megjelent angol nyelvű publikációi: Trust, Social Dilemmas and Collective Memory (2000), Social Capital in the Social Democratic State (2001) és The Universal Welfare State as a Social Dilemma (2001).

Rousso, Alan jelenleg az EBRD politikai főtanácsadója, aki kormányzati és korrupcióellenes kérdésekkel, valamint Oroszország és a nyugati FÁK-országok politikai fejlődésével foglalkozik. Korábban a Carnegie Endowment moszkvai központjának igazgatója és a New York-i East West Institute projektmenedzsere volt, oktatott a Dartmouth College, a Cornell University és a Columbia University politikatudományi tanszékein. M. A. és M. Phil. fokozattal rendelkezik, politológiai Ph. D. fokozatát a Columbia Universityn nyerte el.

Steves, Franklin az EBRD politikai elemzője és az University of Essex Department of Government intézetének doktorandusza. MA fokozatát a London School of Economics nemzetközi kapcsolatok tanszékén szerezte meg. Jelenlegi kutatómunkája középpontjában a posztszocialista rendszerváltás nemzetközi dimenziói és politikai gazdaságtana állnak, különösen a nemzetközi szervezeteknek a demokratikus konszolidáció erősítésében betöltött szerepe és a rendszerváltás külkapcsolatokra gyakorolt hatása. Több cikket és tanulmányt publikált a rendszerváltás nemzetközi összefüggéseiről Kelet-Európa, a volt Szovjetunió, Dél-Afrika és Észak-kelet-Afrika vonatkozásában.

Székelyi Mária szociológiaprofesszor a budapesti Eötvös Loránd Tudományegyetem Szociológia Tanszékén, és az ELTE Szociológiai Intézetének igazgatóhelyettese. Főbb tudományos kutatási területei a társadalmi igazságossággal kapcsolatos nemzetközi felmérések, a nemzettudat és a nemzetiségi sztereotípiák, a Kárpát-medence etnikumközi viszonyai, a cigányellenes attitűdök, negatív sztereotípiák és előítéletek, a cigányság rendőrség általi diszkriminációja, valamint a tudományos kutatás metodikai kérdései. Számos cikket és négy monográfiát publikált, köztük: *Survival Kit to SPSS* (társszerzőkkel) és *Grappling with National Identity. How Nations See Each Other in Central Europe* (szintén társszerzőkkel).

Uslaner, Eric M. a College Park-i University of Maryland államigazgatás- és politikatudományi professzora. A *The Moral Foundations of Trust* szerzője, valamint a *Social Capital and Participation in Everyday Life* és a *Social Capital and the Democratic Transition* társszerkesztője. Ezeken kívül további nyolc könyve jelent meg, számos cikket publikált szakfolyóiratokban és tanulmánykötetekben. Fő kutatási területei a társadalmi tőke, a jogalkotási politika, a demokrácia és az internet, különösen az Egyesült Államok, Kanada, Románia, Izrael vonatkozásában, valamint az ezekkel kapcsolatos nemzetközi összehasonlító elemzések.

Varese, Federico kriminológiát oktat a University of Oxfordon, és az oxfordi Linacre College tudományos munkatársa. Szociológiai D. Phil. fokozatát az University of Oxfordon szerezte. Számos közleménye jelent meg az *Archives Européenes de Sociologie, Low Intensity Conflict and Law Enforcement, Political Studies, Cahiers du Monde Russe* és a *Rationality & Society* folyóiratokban. 2001-ben megjelent *The Russian Mafia* című könyvével elnyerte a 2002-es politikai gazdaságtani Ed Hewitt Book Prize díjat.

Volkov, Vagyim a szentpétervári Gazdasági Főiskolai Kar Szociológiai Intézetének elnöke és a szentpétervári Európai Egyetem Politikatudományi és Szociológiai Tanszékének docense. 1998-ban a University of Chicago vendégprofesszora volt. Szociológiai Ph. D. fokozatát 1995-ben szerezte a University of Cambridge-en. A *Violent Entrepreneurs: The Use of Force in the Making of Russian Capitalism* (2002) könyv szerzője. Kutatói érdeklődési területe a gazdaságszociológiát, az állam és erőszak problémakörét, a köz- és magánbiztonságot, a maffiát, a mindennapok szociológiáját és a kultúrpolitikát öleli fel.

Woodruff, Christopher az UCSD Graduate School of International Relations and Pacific Studies karának docense. Fő kutatási területe a piacok kialakulása az átme-

neti gazdaságokban. Woodruff azt vizsgálja, hogyan lépnek egymással üzleti kapcsolatba a cégek olyan környezetben, ahol a nem kielégítő jogrendszer problematikussá teszi a hivatalos szerződéskötést. Kutatásai földrajzilag a közepesen fejlett gazdaságok széles régióit fogják át: Mexikót, Vietnamot és Kelet-Európát. Tudományos eredményeit az *American Economic Review*, a *Quarterly Journal of Economics*, a *Journal of Law, Economics, and Organization*, a *Journal of Public Economics* és egyéb szakfolyóiratok közölték.

Xu, Chenggang a Harvard Universityn szerzett gazdaságtudományi Ph. D. fokozatot 1991-ben. Azóta a London School of Economics Közgazdaság Tanszékének oktatója, 1998 óta professzora. Tanulmányai, köztük az Incentives, Information, and Organizational Form (2000), Institutions, Innovations, and Growth (1999), Financial Institutions and the Financial Crisis in East Asia (1999), Why is China Different from Eastern Europe? Perspectives from Organization Theory (1999), mindegyik társszerzőkkel, főleg az intézmények és a gazdasági átmenet kérdéseivel foglalkoznak.

Előszó

Aki Kelet-Európában vagy az egykori Szovjetunió valamelyik utódállamában él, vagy hosszabb időre odalátogat, az érzékeli: a tisztességtelenség és bizalmatlanság problémái állandóan benne vannak a levegőben. Mindennap szóba kerülnek a sajtóban vagy a televízióban, beszélnek e témákról az emberek otthon, a munkahelyen vagy barátaik körében. A korrupcióról, a csalásról, a hazudozásról, az emberek bizalmával való visszaélésről gyakrabban esik szó, mint korábban – pedig hát a rendszerváltás előtt is mélyen áthatották a társadalmi élet minden viszonylatát ezek a jelenségek, de akkor sokkal inkább rejtve maradtak vagy tilos volt róluk szólni.

A tisztesség és bizalom tudományos vizsgálata széles körben folyik, és sokféle kérdést ölel fel. A Collegium Budapest „Tisztesség és bizalom: elmélet és gyakorlat a posztszocialista átmenet fényében" projektje arra vállalkozott, hogy e sokfelé ágazó munkát több vonatkozásban is integrálja, és levonjon néhány következtetést a rendszerváltó országok számára. A projekt legalább három szempontból törekedett az integráció előmozdítására: a téma kutatásban alkalmazott megközelítése, nemzetközi lefedettsége és szaktudományi feldolgozása szempontjából.

A kérdés óriási nemzetközi irodalmára rápillantva világosan elkülönül két nagy téma. Az egyik a *bizalom* jelenségét és a *társadalmi tőkéhez* való viszonyát próbálja megérteni. Mit jelentenek ezek a fogalmak? Mi segíti és mi hátráltatja a kialakulásukat? Milyen kedvező vagy kedvezőtlen hatásokkal jár a különböző irányokban megnyilvánuló bizalom? Milyen összefüggésben áll a társadalmi tőkével és a demokratikus konszolidációval? A másik a *tisztességtelen viselkedést*, annak *intézményi* gyökereit, valamint a *tisztességesség* elterjesztésével kapcsolatos problémákat vizsgálja. Számos szerző tanulmányozta a tisztességtelenség különböző megnyilvánulásait, a korrupciót, az összeférhetetlenséget, az üzletfelek vagy az állam becsapását, vagy más tulajdonának elorzását.

Ahogy ez gyakran történik a tudományban, a kétféle vizsgálati irány szinte tudomást sem vett egymásról, nemigen idézték egymás műveit, nem jártak el egymás konferenciáira. Projektünk arra törekedett, hogy ennek a két csoportnak néhány reprezentáns képviselőjét összehozza, és eszmecserére és nézeteik integrációjára késztesse őket.

Nemzetközi csoportot toboroztunk, mintegy ötven kutatót 17 „nyugati" és „keleti" országból. Jöttek kutatók Bulgáriából, az Egyesült Államokból, Nagy-Britanniából, Franciaországból, Kanadából, Kínából, Lengyelországból, Magyarországról, Mexikóból, Németországból, Norvégiából, Olaszországból, Oroszországból, Romániából, Svájcból, Svédországból és Törökországból. (A résztvevők pontos listája az Előszó után található.) Egy részük már korábban is tanulmányozta a posztszocialista átmenet országait. Másokat azért hívtunk meg, mert késznek mutatkoztak arra, hogy nyitott szemmel körülnézzenek, s együttműködjenek a posztszocialista átmenet vizsgálatára specializálódott kutatókkal. És ami a legfontosabb, vállalták, hogy komolyan elgondolkoznak azon, milyen tanulságok adódnak a posztszocialista régió számára a világ más részén szerzett tapasztalataikból és elméleti elemzéseikből.

Interdiszciplináris kutatást kezdeményeztünk. A következő diszciplínák művelői működtek közre: politológia, közgazdaság-tudomány, szociológia, jogtudomány, antropológia és politikai filozófia. Azok, akik átveszik majd a stafétabotot, remélhetőleg még szélesebbre tudják tágítani az együttműködést a történettudomány és a morálfilozófia bevonásával.

Ha két közelálló téma kutatói is kevéssé ismerik egymás munkáját, még inkább elmondható ez a különböző diszciplínák közötti szellemi kapcsolatokról. A projekt kezdetén benyújtott tanulmányaikban minden szerző csaknem kizárólagosan a maga tudományterületén készült munkákat idézte, mert nagyrészt azokat ismerte. Ez a projekt előrehaladtával valamelyest javult. A személyes beszélgetések, szemináriumok és workshopok segítettek megismerni egymás munkáit, s ezzel együtt a „szomszédos" diszciplínák gondolkodásmódját, metodológiáját, retorikáját és stílusát is.

Az interdiszciplinaritás nemcsak gondolatébresztő és nemcsak gazdagítja mindegyikünk kutatási eszköztárát, hanem van egy sajátos fegyelmező ereje is. Bármelyik diszciplínához tartozzunk is, hozzászoktunk egy zsargonhoz, amelyet csak a saját szűkebb szellemi közösségünkben használunk és értünk. Az interdiszciplináris viták arra késztetnek valamennyiünket, hogy más értelmiségi kör számára is érthetően fogalmazzunk és beszéljünk. Ez egyúttal ránk kényszeríti a fogalmi tisztázást, amelyre sok esetben igen nagy szükség van.

Egy-egy diszciplínán belül vannak általánosan elfogadott egyszerűsítő feltételezések és absztrakciós sémák, továbbá közmegegyezéssel kialakított kritériumok arra, hogy mit tekintenek meggyőző érvnek vagy valamely állítás igazolásának. Amint kilépünk valamelyik diszciplína bunkeréből, egyszerre kiderül: más tudományágak művelői számára egy-egy „általánosan elfogadott" absztrakció vagy érvelésmód nem magától értetődő, illetve esetleg nem is meggyőző. Ez az interdiszciplináris konfrontáció magyarázatra, érvelésük ismételt átgondolására, feltevéseik felülvizsgálatára késztette csoportunk tagjait.

Nem törekedtünk egységes álláspont kialakítására. Ez nem „task force" munka volt, amelynek közös jelentést kellett volna összeállítania. Sőt, inkább buzdítottuk egymást a vitára, s volt jó néhány fontos probléma, amelyben nem alakult ki

egyetértés. Egymás eltérő álláspontját kölcsönösen tiszteletben tartva, barátságban működtünk együtt és váltunk el egymástól. Ez bizonyára természetes a hosszú történelmi múltra visszatekintő demokráciákban, de egyáltalán nem magától értetődő a világ posztszocialista régiójában, ahol még a tudomány világa is sokszor a politikai megosztottságból származó türelmetlenséget és ellenséges érzületeket tükrözi.

Amikor egy nagy téma vizsgálatára alakul egy kutatócsoport, többféle szervezési elv között választhat. Az egyik lehetőség: élesen és pontosan előre megfogalmazunk néhány kérdést, és pontosan kijelöljük, melyik csoporttagtól mely kérdésekre várunk választ. Ha ugyanarra a kérdésre több kutatótól szeretnénk feleletet kapni, előre megegyezünk a metodikai elvekben is, hogy a válaszok összehasonlíthatóak legyenek. Az ilyen markánsan – mondhatnánk, kemény kézzel – szervezett kollektív munka végén létrejöhet olyan publikáció, amelynek részei szigorú szerkezetre épülő, koherens egészet alkotnak. De ugyanakkora a valószínűsége annak is, hogy mesterséges, érdektelen gyűjtemény lesz az eredmény.

Mi, a projekt vezetői, ismertük ezt a szervezési stratégiát és a vele járó előnyöket. Ennek ellenére tudatosan lemondtunk erről a lehetőségről, és más utat választottunk. Ha eleget akartunk tenni annak az integrálási törekvésnek, amelyről a fentiekben szó volt, akkor nagyon széles területről kellett összeválogatnunk a csoport tagjait. Ahhoz, hogy egy-egy diszciplína, illetve egy-egy ország vezető kutatóinak körében toborozhassunk, meg kellett engednünk, hogy ki-ki a maga által választott, többnyire már korábban megkezdett témát kutassa. Nem szoríthattuk be a jelölteket előre megfogalmazott, kötelezően megválaszolandó kérdések Prokrusztész-ágyába. A legfontosabbnak azt tartottuk, hogy az előre kitűzött nagy témakörön belül a résztvevők egyéni kezdeményezéseire és ötleteire építsünk.

A fent leírt integrációs törekvésekhez még elképzelni is nehéz a Collegium Budapestnél kedvezőbb szervezeti hátteret. Ez az intézmény, amely 1991-ben jött létre a posztszocialista átmenet első nagy szervezetalkotó rohamában, a tudományos intézeteknek abba a génuszába tartozik, amelyeket – az úttörő princetoni példa nyomán – az Institute for Advanced Study névvel szoktak jelölni. Ebbe a családba tartozik például a Palo Altó-i Center for Advanced Study in Behavioral Sciences, a berlini Wissenschaftskolleg (amely a Collegium Budapest megalapításának kezdeményezője volt), s egy-egy hasonló intézet Hollandiában, Norvégiában, Romániában, Svédországban és másutt. Ezekben az intézményekben nem folyik tanítás, csak kutatás. Mindegyikben kisszámú állandó munkatárs működik, a kutatók nagy része egy-egy évre vagy rövidebb időre meghívott vendégkutató. Mindegyikben nemzetközi az összetétel, és mindegyik interdiszciplináris munkára törekszik.

A Collegium Budapestben a meghívott kutatók egy része egyénileg folytatja a kutatást. De immár tradícióvá vált, hogy minden évben van egy-két „fókuszcsoport", amelyben egy kisebb-nagyobb kollektíva fordul egy meghatározott téma felé. A Collegium Budapest szempontjából a becsület és bizalom témakörét vizsgáló csoport ilyen fókuszcsoport volt, létszámát tekintve az eddigi legnagyobb a Collegium történetében.

A projekt eredményeként megszületett jelen kötetben és párjában, *A bizalmat érdemlő állam építése a posztszocialista átmenet időszakában* (szerkesztette Kornai

János és Susan Rose-Ackerman)[1] című kötetben szereplő tanulmányok szerzőinek nagy része hosszabb-rövidebb időt töltött el vendégkutatóként a Collegiumban. Nemcsak egy pár napos konferencia rövid idejére alakult ki interakció közöttük, hanem hetekre vagy hónapokra. A mindennapi közös ebédek, a saját munkáról beszámoló intenzív szemináriumok és a sok kötetlen beszélgetés mind jó alkalmat adott az élénk eszmecserére, egymás gondolatainak és írásainak a megvitatására. Ezenfelül három (egyenként két-két napos) workshopra gyűltek össze a Collegium Budapest rendezésében kutatócsoportunk éppen Budapesten dolgozó tagjai, valamint meghívott szakértők. Ezeken a nagyobb összejöveteleken a projekt azon tagjai is részt vettek, akik nem tudtak hosszabb időt a Collegiumban tölteni. Eredményeinket már menet közben, munkaanyagként, közzétettük az interneten (http://www.colbud.hu/honesty-trust).

A projekt leginkább kézzelfogható terméke ez a két kötet, továbbá azok az itt elkezdett cikkek és könyvek, amelyeket a résztvevők ezután tesznek majd közzé. De a projekt sikerét nem csak a publikált oldalszámmal lehet mérni. Fontos eredményének tekintjük magát a diskurzust is, és ezzel együtt azt a szellemi hatást, amit a Collegium Budapest fedele alatt, a történelmi Várnegyedben lévő szép barokk épületben egymásra gyakoroltunk. Azt szeretnénk remélni, hogy ennek a diskurzusnak a szellemét minden résztvevő magával viszi, és tovább terjeszti majd a saját közegében.

A csoport valamennyi tagja nevében köszönetet mondunk munkánk támogatásáért és az intellektuális inspirációért a Collegium Budapest rektorának, Kondor Imre professzornak, a Permanent Fellow-knak, valamint a velünk egy időben ott dolgozó vendégkutatóknak. Hálásak vagyunk Szabó Katalinnak, Varga Jánosnak és a Collegium személyzetének a munkánkat megkönnyítő sokoldalú, kedves és figyelmes segítségért, valamint Parti Juliannának a könyv eredeti, angol nyelvű változatának a szerkesztésében és a kézirat gondozásában nyújtott nagyszerű segítségéért, valamint a magyar fordítás ellenőrzéséért és a kézirat összeállításáért.

Köszönettel tartozunk Pálfi Józsefnek, aki a magyar kiadást lehetővé tette, valamint a kötet gondozásáért Palojtay Mária főszerkesztőnek és a kötet szerkesztőjének, Bánki Lászlónénak. Hálásak vagyunk Szoboszlai Lászlónak, Szoboszlai Mártának, Hidi Jánosnak, McLean Aliznak, Sántha Juditnak és Barna Ildikónak a tanulmányok fordításáért.

Szeretnénk felhasználni ezt az alkalmat is arra, hogy megköszönjük a Bank of Sweden Tercentenary Foundationnek és a William and Flora Hewlett Foundationnek a kutatásunkhoz adott nagyvonalú anyagi támogatást. Támogatásuk nélkül a projekt nem valósulhatott volna meg.

2005. április

Kornai János,
Susan Rose-Ackerman
projektvezetők

[1] A két kötet eredetileg angolul, a Palgrave Macmillan kiadásában jelent meg New Yorkban 2004-ben, *Creating Social Trust in Post-Socialist Transition*, illetve *Building a Trustworthy State in Post-Socialist Transition* címen.

A projekt résztvevői

ACKERMAN, BRUCE, Yale University
ANDVIG, JENS C., Norsk Utenrikspolitisk Institutt, Oslo
BADESCU, GABRIEL, Babes-Bolyai Egyetem, Kolozsvár
BARNA ILDIKÓ, Eötvös Loránd Tudományegyetem, Budapest
CHAVANCE, BERNARD, University of Paris 7, CEMI, EHESS
COOK, KAREN S., Stanford University
FREY, BRUNO, University of Zurich
GEHLBACH, SCOTT, University of Wisconsin, Madison
HARDIN, RUSSELL, New York University, Stanford University
HELLMAN, JOEL S., World Bank, Jakarta
HORNE, CYNTHIA M., University of Washington, Seattle
KARKLINS, RASMA, University of Illinois at Chicago
KAUFMANN, DANIEL, World Bank Institute, Washington DC
KORNAI JÁNOS, Harvard University, Collegium Budapest
KRASZTYEV, IVAN, Centre for Liberal Strategies, Sofia
KUNICOVA, JANA, California Institute of Technology, Pasadena
LEGYENYEVA, ALENA A., SSEES, London
LETKI, NATALIA, Nuffield College, Oxford
LEVI, MARGARET, University of Washington, Seattle
LOMNITZ, LARISSA ADLER, Universidad Nacional Autonoma de Mexico, Mexico City
MENDRAS, MARIE, CERI, Paris
MORAVCSIK, JULIUS, Stanford University, Palo Alto
MUELLER, JOHN, Ohio State University
NISSEMBAUM, HELEN, New York University
OFFE, CLAUS, Humboldt-Universitaet, Berlin
ORBÁN ANNAMÁRIA, Central European University, Budapest

OSTERLOH, MARGIT, University of Zurich
ÖRKÉNY ANTAL, Eötvös Loránd Tudományegyetem, Budapest
PISTOR, KATHARINA, Columbia Law School
RADAJEV, VAGYIM, State University, Moscow
RAISER, MARTIN, World Bank, Washington DC
ROSE-ACKERMAN, SUSAN, Yale University
ROTHSTEIN, BO, Goteborg University
SAJÓ ANDRÁS, Central European University, Budapest
SHUGARMAN, DAVID, York University, North York, Canada
SZÉKELYI MÁRIA, Eötvös Loránd Tudományegyetem, Budapest
SZTOMPKA, PIOTR, Jagiellonian University, Krakow
TORSELLO, DAVIDE, Max Planck Institute for Social Anthropology, Halle/Saale
USLANER, ERIC M., University of Maryland
VACROUX, ALEXANDRA, Harvard University, Center for Economic and Financial Research, Moscow
VARESE, FEDERICO, University of Oxford
VOLKOV, VAGYIM, The European University at St. Petersburg
WOODRUFF, CHRISTOPHER, University of California, San Diego
XU, CHENGGANG, London School of Economics
ZSURAVSZKAJA, JEKATYERINA, Center for Economic and Financial Research, Moscow
ZSOLNAI LÁSZLÓ, Corvinus Egyetem, Budapest

Bevezetés

BO ROTHSTEIN

Gradualizmus versus sokkterápia

A szovjet rendszer bukása után intenzív vita kezdődött, hogy miként kell megvalósítani a nyugati típusú demokráciába és piacgazdaságba való átmenetet. Sok közgazdász a tömeges privatizációt és deregulációt alkalmazó gyors, radikális reformok mellett foglalt állást. „Sokkterápiát" tartott szükségesnek, amely egyszer s mindenkorra vereséget mér a központi tervezés és ellenőrzés régi rendszerére. Mások sok olyan bonyolult problémára mutattak rá, amelyet a tömeges és gyors privatizáció okozna az olyan társadalmakban, ahol a piac érvényesüléséhez szükséges néhány legalapvetőbb jogi és közigazgatási intézmény is hiányzik, különösen a tulajdonjogok biztonságát garantáló intézmények. E gradualistának nevezett álláspont szerint törvényeket kell hozni ezekről az intézményekről, mielőtt hozzákezdenek az állami tulajdonú ágazatok átfogó privatizálásához (a vita áttekintésére és értékelésére lásd Kornai, 2000; Roland, 2000).

Mindkét oldal azonban közös kiindulópontként fogadta el, hogy a piacgazdaság csak akkor lehet működőképes, ha kialakítják a jogállami kereteket (Pejovich, 1997; Weingast, 1993; 1997). A jogállamiság intézményeinek a legálisan megkötött magánszerződések kikényszerítésével kell tulajdonjogi biztonságot teremtenie, és védelmet kell nyújtania a piaci szereplőknek a különféle államigazgatási apparátusok önkényes intézkedéseivel szemben. George Tsebelis nyomán ezek az intézmények a „hatékony" kategóriába sorolhatók, mert nem az a rendeltetésük, hogy már ismert specifikus csoportok vagy bizonyos szereplők javára újraosszák az erőforrásokat. Az „újraelosztó" intézményekkel ellentétben a feladatuk az, hogy a tranzakciós költségek csökkentésével az összes piaci szereplő kollektív érdekeit szolgálják (Tsebelis, 1990). Ez azt jelenti, hogy a piaci szereplők bízhatnak abban, hogy a többi résztvevő is betartja a vállalt megállapodást, vagy ha mégsem, akkor egy pártatlan bírósághoz lehet jogorvoslatért fordulni. Abban is biztosak lehetnek, hogy az adószabályokat és az egyéb kormányrendelkezéseket oly módon alkalmazzák, hogy azok nem juttatnak illetlen előnyökhöz egyes piaci szereplőket.

Mindenesetre, a „sokkterápia" és a „fokozatosság" hívei nem az ilyen hatékony intézmények fontosságán, hanem a kialakulásuk módján vitatkoztak. Különösen a neoklasszikus közgazdászok körében vált dominánssá az a felfogás, hogy a tömeges és gyors privatizáció eleve igényt teremtene a hatékony intézményekre. A piaci szereplők túlnyomó többsége hamar rájönne, hogy jobban járna, ha léteznének pártatlan és tisztességes intézmények, és ez az önérdek a hiteles és hatékony intézmények kialakítására irányuló politikai nyomássá alakulna. Ez az okfejtés néha kiegészült a társadalmi okozatiság funkcionalista nézeteivel, miszerint a piaci rendszer szükségletei majd megteremtik – belső logikájuk és rejtett mechanizmusaik révén – a működőképes intézmények iránti keresletet, és hogy valamilyen, a rendszer bensőjéből adódó „láthatatlan kéz" majd létrehozza ezeket a funkcionális elemeket (Åslund, 1995).

Ezzel szemben a gradualisták úgy érveltek, hogy negatív irányba terelheti a gazdasági fejlődést, ha nem hozzák előbb létre a tulajdoni jogbiztonság és a demokratikus szabadságjogok intézményeit, s a privatizáció kedvezőtlen irányba lökheti a gazdasági rendszert, amit később működésének belső logikája miatt nehéz lenne korrigálni. Fennáll a veszély, hogy ördögi kör alakul ki, ha nem jönnek létre már az átalakulás kezdetén a megfelelő típusú hatékony intézmények. A diszfunkcionális intézmények fedezéket nyújtanak a politikai és – ezen keresztül – a gazdasági korrupciónak, és elősegítik a rablókapitalizmus kialakulását (Hedlund, 1999). Azt állítják, hogy ha nem ügyelnek kellőképp az intézményi reformok és a privatizáció helyes sorrendjére, akkor nagyon rossz irányba fejlődhet a politikai és gazdasági rendszer, amin később nehéz lesz változtatni. Véleményüket az új institucionalista közgazdaságtanra alapozták, amelyben központi szerepet kapnak az olyan fogalmak, mint a növekvő hozadék és az útvonalfüggőség. Douglas C. North, a fenti nézetek egyik legkiválóbb tudós képviselője szerint semmi sem indokolta a reményt, hogy a posztszocialista társadalmak automatikusan létrehozzák majd a hatékony intézményeket. Sőt, a történelem tanúsága szerint a legtöbb társadalomban ez nem történt meg (1998a: 247).

North szerint „a neoklasszikus elmélet egyszerűen alkalmatlan a fejlődést kiváltó intézkedések elemzésére és meghatározására, mert a piacokkal foglalkozik, nem azzal, hogyan fejlődnek ki a piacok" (1998a: 247). Kifejti azt is, hogy az intézmények nem csak a piackonform kezdeményezések szempontjából fontosak; legjelentősebb funkciójuk, hogy szerepet játszanak a piacgazdasággal összeegyeztethető (vagy éppen ellentétes) „hitrendszerek" kialakításában.

Az intézmények misztériuma

Ezt a felfogást hangsúlyozza Hernando de Soto, a fejlődéselmélettel foglalkozó közgazdász nemrég megjelent könyve, a *The Mystery of Capital* (2001). E sokat idézett művében de Soto bemutatja, hogy a tőkeelemnek tekinthető tárgyi eszközök fogalmi köre sokkal bonyolultabb, mint ahogy azt a nyugati világban általában hiszik. De Soto szerint a fizikai eszközök csak akkor válhatnak tőkévé, ha a társadalomban már kialakult a leírásukra szolgáló jogi terminológia. Például egy adott földterület csak akkor válik materiális tőkévé, ha a társadalom már intézményesítette az „ingatlan" fogalmát, és létrehozta az annak méretét, helyét és tulajdonosát kötelező érvénnyel nyilvántartó intézményeket. Csak ha legális jogalapra helyez-

hető a földterület (a halászhajó, a cég stb.) tulajdonlása, akkor tudják a tulajdonosok az eszközt értékesíteni vagy jelzálogként használni, és ezáltal tőkévé konvertálni. De Soto szerint a harmadik világban elterjedt szegénységet jórészt nem az okozza, hogy az érintett területek nem rendelkeznek eszközökkel. Az ok inkább az, hogy az ott élők kultúrájából hiányzik mindenféle tőkefogalom, vagy hogy nincsenek olyan működő jogintézmények, amelyek az emberek által ténylegesen birtokolt eszközöket jogi kategóriaként rögzítenék, és lehetővé tennék a tőkévé konvertálásukat. Bemutatja, hogy az iparosodott országokban is évszázadokig tartott, mire kialakultak a piacgazdaság megalapozásához szükségesnek tartott általános és pártatlan intézmények. A jogi szabályozás komplikált, sok és átfogó intézményre van szükség. Ez nemcsak a rendőrséget és a közjogi bíróságokat jelenti, hanem szükség van olyan intézményekre is, mint például az ingatlantulajdonnal kapcsolatos jogokat regisztráló földhivatalokra, működő földmérő hatóságra, adószedőkre, a tartozásokat behajtó hivatalos ügynökségekre, adórendszerre, felügyeleti hatóságokra stb. is. Ugyanezt a problémát emeli ki az ismert közgazdász, Dani Rodrik az International Monetary Fund (IMF) számára készült, a közgazdaságtudomány és a fejlődő társadalmakban szükséges reformok közötti kapcsolatokról szóló jelentésében. Érdemes hosszabban idézni ebből a dolgozatból: „A neoklasszikus közgazdaságtan és a fejlődő társadalmak találkozása világított rá a piacgazdaság intézményi tartópilléreire. A tulajdonjogok világosan megfogalmazott rendszere, a legsúlyosabb visszaéléseket, versenyellenes magatartást és morális veszélyeket kordában tartó szabályozó apparátus, a meglehetősen összetartó, bizalmat és szociális együttműködést tanúsító társadalom, a kockázatokat mérséklő és a társadalmi konfliktusokat kezelni képes szociális és politikai intézmények, a jogállamiság és a tiszta eszközökkel operáló kormány – mindezek a társadalmi berendezkedés olyan összetevői, amelyeket a közgazdászok általában adottnak vesznek, de a szegény országokban a hiányuk teszi őket feltűnővé." (1999: 6)

Éppen ezek az „adottnak vett" intézményekkel kapcsolatos nézetek jelentik a központi kérdést ebben a kötetben. Mondandónk veleje, hogy a „sokkterápia" és a „gradualizmus" szószólói közötti vitában elfelejtődött, hogy a hatékony intézmények létrehozásához nélkülözhetetlen előfeltétel a társadalmi bizalom. Ha elfogadjuk, hogy a pártatlan jogállami intézmények létfontosságúak a hatékonyan működő piachoz, akkor hogyan lehet az ilyen intézményeket kialakítani? A neoklasszikus közgazdaságtan szerint mi sem könnyebb ennél. A rendszer csúcsán álló személyek egyszerűen létrehoznak egy közigazgatási ösztönzőrendszert, amely mellett a korrupció, a protekciózás és más szabálytalanságok lelepleződésével járó kockázatok és költségek nagyobbak, mint az ilyen tevékenységekben való részvétellel szerezhető előnyök (Weibull, 1995). Tehát a társadalom olyan rendszert intézményesít, amelyben a rajtakapástól való félelem legyőzi a piaci szereplők, politikusok és közhivatalnokok nyereségvágyát. Az ilyen megoldásból származó probléma részben elméleti: mindössze annyit tesz, hogy a problémát egy másik szintre helyezi át. Miért lennének érdekeltek egy ilyen rendszer kialakításában az önérdekeiket követő, haszonmaximalizáló főhivatalnokok, akik a legtöbbet profitálnak a kenőpénzekből és a korrupció más formáiból? Továbbá miért tanúsítanák akár a legcsekélyebb érdeklődést is az ilyen változások iránt az őket irányító politikusok, akik talán még nagyobb haszonra számíthatnak a korrupt rendszerben? Ezeket a kételyeket fogalmazza meg a kérdés, hogy „ki fogja végrehajtani" a korrupt struktúra megváltoztatásához szükséges reformokat, ha a legfelső vezetés

önérdekeiket követő haszonmaximalizálókból áll (Shleifer and Vishny, 1998: 5). Hans Blomkvist megállapította, hogy az ENSZ Fejlesztési Programtól (UNDP), az IMF-től, a Világbanktól és más hasonló intézményektől származó, a korrupcióellenes intézkedések fontosságát és a jogállamiság elvei szerint működő közigazgatási szervek létrehozásának szükségességét hangsúlyozó ajánlások éppen annak a közigazgatási gyakorlatnak a rendelkezésre állását feltételezik, amely hiányzik ezekben az országokban, azaz abból indulnak ki, hogy az elérni kívánt állapot már létezik (Blomkvist, 2001). A probléma másodfokú társadalmi dilemmaként definiálható, ami azt jelenti, hogy a bizalom társadalmi normájának elérése, ami nélkül univerzális intézmények nem hozhatók létre, már önmagában is társadalmi dilemma (Ostrom, 1998). Ha a politikai vezetők képesek úgy formálni az államot, hogy az közigazgatásilag elég erős ahhoz, hogy sikeresen meg tudja védeni az egyének jogait a korrupciótól és a hatalmi visszaélésektől, akkor olyan közigazgatási gépezet birtokába jutnak, amely alkalmas ezeknek a jogoknak a megsértésére is (North, 1990: 59). Ha az államot a haszonmaximalizálási modell által feltételezett típusú szereplők irányítják, akkor ők saját gazdagodásuk érdekében fogják használni ezt a hatalmi gépezetet, a piaci szereplők jogainak megsértése árán (Weingast, 1993: 287). Ez nyilván bizalmatlanságot vált ki az állammal mint intézménnyel szemben, ami korlátozni fogja a piaci szereplők befektetési hajlandóságát. Különösen jelentős probléma ez a posztszocialista országokban, hiszen Kelet-Európában az autoriter szocialista uralom évtizedei sok tekintetben lerombolták a társadalmi, gazdasági és politikai viszonyok iránti bizalmat (Rose-Ackermann, 2001).

A problémát úgy foglalhatjuk össze, hogy akármilyen jól tervezzék is meg, a hatékony intézmények csak akkor működnek megfelelően, ha a társadalom rendelkezik bizonyos mértékű kezdeti bizalommal. A társadalmi bizalom azonban nagyrészt a hatékony intézmények meglétének az eredménye (Putnam, 1993: 167). Államigazgatási szempontból ez nagyon komplikálttá teszi az ügyet. Hogyan kellene kialakítani a hatékony intézményeket az alacsony társadalmi bizalmú országokban? És hogyan lehet a társadalmi bizalmat növelni, ha rosszul működnek az intézmények? Ez olyan helyzet, amelyben nem működnek a központi változók közötti összefüggéseket magyarázó egyszerű modellek az erős visszacsatoló mechanizmusok és a lock-in hatások miatt (Pierson, 2000; Rothstein, 1992). Bizonyos intézményi eszközök növelni tudják a társadalmi bizalmat, ami lehetővé teszi hatékonyabb intézmények létrehozását, ami tovább fokozza a társadalmi bizalmat és így tovább. De az ellenkezője is megtörténhet: a társadalmi bizalom hiánya aláássa a néhány meglévő hatékony intézményt, ez csökkenti a társadalmi bizalmat, ami még tovább rontja az intézmények hitelessé tételének esélyét (Hooghe and Stolle, 2003). Ha van egyetlen egyszerű tanulsága a huszadik századnak, akkor az az, hogy a történelem nem hatékony. Közgazdász nyelven: számos egyensúly létezik, és nincs rá garancia, hogy egy társadalom saját belső logikája vagy a szereplők racionális viselkedése alapján egy rossz hatékonyságú egyensúlyi helyzetből hatékony egyensúlyba jut (Bendor and Swistak, 2000).

Rövid bevezető a fejezetekhez

A kötet két olyan fejezettel kezdődik, amely a társadalmi bizalom és a politikai intézmények korruptsága közötti oksági összefüggésekről folytat vitát. Gyakran hivatkoznak a magas fokú bizalommal és alacsony szintű korrupcióval jellemezhető társadalmak példájaként a skandináv országokra. Ezzel ellentétes végletként szokták ábrázolni az olyan országokat, mint Románia. Bo Rothstein az első fejezetben vitatja azt a felfogást, hogy a társadalmi bizalom az önkéntes szerveződések eredménye, az általa javasolt elmélet az intézmények és a társadalmi bizalom közötti oksági összefüggések megértésére helyezi a hangsúlyt. Érvei szerint a Svédországhoz hasonló országokban tapasztalható magas bizalmi szint kialakulásában nagy szerepet játszik az univerzális, pártatlan állami intézmények léte, különösen azoké, amelyek feladata a közösségi politika napi gyakorlatban való alkalmazása. Az oksági mechanizmusokra vonatkozó elmélete nem azt állítja, hogy a bizalom (vagy a bizalmatlanság) kialakulásáért az intézmények a felelősek. Inkább azt kell pontosabban meghatározni, hogy mik azok az intézményi korrupcióról szerzett tapasztalatok, amelyek az embereket a többiek iránti bizalomra (vagy bizalmatlanságra) késztetik.

A következő fejezetben Gabriel Badescu és Eric Uslaner megkérdőjelezi a fenti gondolatmenet általános érvényét. Véleményük szerint a Rothstein által javasolt elmélet csak a skandináv országokra érvényes. Szerintük a társadalmi bizalmat inkább személyes erényként kell felfogni, amelyet nem az intézmények korruptságával kapcsolatos tapasztalatok okoznak. Az olyan társadalmakban, ahol általánosan elterjedt a korrupció, az emberek különbséget tesznek a köztisztviselők és az átlagpolgárok között, és az előbbiek korrupt magatartásáról kialakult véleményük nem befolyásolja azt, hogy mennyire lehet megbízni a többiekben. Sőt, a két kutató olyan oksági összefüggést valószínűsít, hogy inkább az egymás iránti bizalom van hatással a törvényességbe vetett hitre. Ennek politikai implikációja az, hogy a korrupcióellenes küzdelem nem növeli a társadalmi bizalmat. Inkább a nagyobb fokú gazdasági egyenlőség az, aminek a társadalmi bizalom magas szintje tulajdonítható (Uslaner, 2002). Akkor viszont valószínű, hogy a gazdasági egyenlőségnek a skandináv országokra jellemző magas szintje a korrupciótól mentes, univerzális jóléti intézmények terméke (Rothstein and Stolle, 2003). A társadalmi bizalom forrásaival kapcsolatos vita biztosan nem ért még véget (a folytatódó vitáról kiváló áttekintést ad Hooghe and Stolle, 2003).

A következő rész hét fejezetből áll, ezek mindegyike a gazdasági tevékenységet segítő jogintézmények jelentőségével foglalkozik. Martin Raiser, Alan Rousso és Franklin Steves az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank (EBRD) Világbankkal közösen lebonyolított, átfogó, nem kevesebb mint 26 átmeneti ország vállalatai körében végzett felmérésének néhány eredményét mutatja be. Kiindulópontjuk, hogy az egyébként is szűkös kínálatú bizalom még inkább megfogyatkozik a gazdasági átmenet idején, mert olyan időszakról van szó, amelyre, Schumpeter szóhasználatával, a „kreatív rombolás" a jellemző. A fejezet központi kérdése, hogy miként kezelik a cégek a szerződéses kapcsolatok bizonytalanságait olyan környezetben, ahol alacsony szintű a bizalom, és a szerződéses viták rendezésében gyenge teljesítményt nyújtanak az intézmények. Ilyen helyzetben nem tisztázottak a cégek érdekei. Egyrészt akkor fognak tisztességesen eljárni, ha okuk van azt hinni, üzletfelük is azt teszi. Ugyanakkor, ha nem is szigorúan üzleti szempontból, jobb

másokat becsapni, mint becsapottnak lenni. Ennek a következményei fontosak lehetnek a hatékony intézmények, a bizalom és a gazdasági prosperitás közötti kapcsolatokkal foglalkozó elméletek számára. Például hajlamosabbak az üzletfelekkel kapcsolatos kockázatok vállalására azok a cégek, amelyek bíznak abban, hogy a bíróságok hatékonyan rendezni tudják a szerződéses vitákat. További érdekes eredmény, hogy nem látszik egy-egy társadalmon belül összefüggés a cégek egymás iránti bizalma és az interperszonális bizalom között. Egy dolog a társadalmi bizalom és más dolog az üzleti bizalom, azaz a cégek egymás megbízhatóságáról alkotott véleménye. Politikai szempontból jó hír, hogy a kormányzati szabályozás és a bíróságok reformja növeli a bizalmat, és ezzel elősegíti az üzleti lehetőségek kihasználását a cégek számára. Ezt a témát folytatja a Vagyim Radajev által írt fejezet, amely bemutatja, hogyan kezelik Oroszországban az alacsony cégközi bizalom és a diszfunkcionális intézmények problémáit a gazdasági szereplők. Felmérési eredmények, valamint cégtulajdonosokkal és vezetőkkel folytatott mélyinterjúk alapján mutatja be Radajev azokat a stratégiákat, amelyekkel a cégek a kölcsönös bizalmatlanságot kompenzálják egy olyan társadalomban, ahol nem lehet bízni a hivatalos intézményekben. A védekezési módszerek két szintre oszthatók. Az egyik a szerződések privát kikényszerítése, amely ellentétben áll a normál jogállami megoldással, és hosszú távon alá is áshatja azt. A jelek szerint ez a megoldás az új piaci szereplők belépését is akadályozza, mert a már belül lévők gyanakvással tekintenek rájuk, ez pedig csökkenti a vállalkozók számát és a versenyt. A Radajev által kimutatott másik megoldás, hogy állandó tárgyalások és együttműködés keretében a szereplők egy-egy specifikus piacszegmensen belül konvenciókat alakítanak ki. Az ilyen „alulról építkező" közmegegyezés az adott szegmens cégei közötti informális érdekegyeztetések alapján, üzleti szövetségek keretein belül szerveződhet, sőt idővel esetleg támogatást kaphat a kormányszervek részéről is, és így a hivatalos állami szabályozás részévé válhat. Azonban a folyamatok nem alakulnak automatikusan ebbe az irányba, mert a gazdasági szereplők közösségei és a kormányszervek eltérő logika szerint gondolkodnak. Ahogy a neokorporatizmussal foglalkozó irodalomból tudjuk, a hivatalok általában magasabb fokú szabályozásra törekszenek, mint amit a piac igényel, a piaci szereplők pedig a saját érdekeiket szolgáló speciális szabályokat akarnak, például olyanokat, amelyek védik a piacukat az új belépőktől (a téma áttekintésére lásd Cawson, 1986; Lewin, 1992; Olson, 1982).

Radajev témái közül az informális konvenciók és a hivatalos szabályok közötti kapcsolatnak a piaci szereplők egymás iránti bizalmát növelő szerepéhez kapcsolódik a Christopher Woodruff által írt fejezet. Az aktuális szakirodalom értékes áttekintése után Woodruff két fontos dologra mutat rá. Egyrészt kiemeli, milyen jelentős szerepe van a jogi intézményeknek a cégek megbízhatóságára vonatkozó információk közvetítésében. Tekintettel az aszimmetrikus és tökéletlen információ ismert problémáira, ez nagyon fontos megállapítás. Másrészt Woodruff bemutatja, hogy a jogintézmények mellett privát szervezetek, például hitelminősítők és könyvvizsgálók is elláthatnak a cégközi bizalom növelésével kapcsolatos feladatköröket azáltal, hogy pontos információkat szolgáltatnak a cégek pénzügyi helyzetéről és a korábbi szerződéses kapcsolataik során tanúsított magatartásukról. Ez hozzájárulhat ahhoz, hogy a kormányok növeljék a piacok hatékonyságát azáltal, hogy felhatalmazzák az ilyen magáncégeket e funkciók ellátására.

Az orosz gazdaságot általában diszfunkcionálisnak írják le, amire súlyosan nehezedik az átláthatóság hiánya, a korrupció és a gátlástalan zsákmányszerzés. Anélkül, hogy kisebbíteni próbálná ezeket a problémákat, Alena Legyenyeva abból a szempontból vizsgálja a témát, hogy milyen intézkedésekkel tudják fenntartani a működőképességet ebben a környezetben a piaci szereplők. Milyen normák és gyakorlati megoldások léteznek, mit találnak ki a kormányzati intézmények iránti bizalom pótlására? Antropológiai megközelítést alkalmazva Legyenyeva megvilágítja, miért választanak a szereplők szükségből illegális vagy féllegális túlélési stratégiákat, amelyek között szerepelnek az „álcégek", a dupla számlázás és a konkurensek zsarolására alkalmas információk gyűjtése. A fejezet legfontosabb mondanivalója, hogy a cégek szükségből fordulnak ilyen praktikákhoz, mert a társadalmi bizalom és a hatékony intézmények hiányában nincs más lehetőségük. Mindenféle reformkezdeményezés sikeréhez elengedhetetlenek lennének a precíz információk arról, hogyan működnek az oksági mechanizmusok a különféle sémákon belül annak érdekében, hogy a létfontosságú információk rejtve maradjanak az állami hatóságok és a versenytársak elől.

Legyenyeva meglehetős borúlátását osztja az orosz gazdasági helyzettel kapcsolatban Vagyim Volkov fejezete is, amely az ellenséges vállalatfoglalások gyakorlatával foglalkozik. Volkov a jogalkalmazás problémájára hívja fel a figyelmet, mert – akármilyen jó legyen is a törvény minősége – az a döntő, hogyan alkalmazzák a különféle kontextusokban. Maguk az ismertetett vállalatfoglalások is aggasztóak, de a fejezet ezenkívül nagyon fontos elméleti következtetéseket is tartalmaz. Volkov elemzései szerint a törvények hatása nagymértékben függ az alkalmazásuk kereteit megszabó „jogrendszeren kívüli valóságtól". Ez azt jelenti, hogy egy olyan törvény, amely a nyugati demokráciákban növeli a társadalmi bizalmat, éppen ellenkező hatást válthat ki egy olyan országban, mint Oroszország.

Federico Varese „maffiaáttelepüléssel" foglalkozó fejezete is a jogrendszeren kívüliséget vizsgálja. A gyenge jogintézményekkel rendelkező posztszocialista társadalmakban fontos kérdés, hogy korlátlanul burjánozhat-e a szervezett bűnözés. Varese eredeti és izgalmas leírást ad két olyan esetről, amelyben az orosz maffia megkísérelte exportálni a tevékenységét. Az egyik kísérlet sikeresnek bizonyult (Magyarország), a másik kudarcot vallott (Olaszország). Varese rámutat, hogy a két eset eltérő kimenetelében döntő szerepet játszott a jogintézmények működése. A maffia magyarországi sikerét – Varese szerint – az okozta, hogy a piacgazdaságot előbb hozták létre, mint ahogy a jogrendszer hatékonyan garantálni tudta volna a tulajdonjog biztonságát. Így létrejött egy védelem iránti kereslet, amit a szervezett bűnözés ki tudott elégíteni. Elméleti szempontból ez is az intézmények és a társadalmi bizalom közötti kapcsolat sorrendiségének fontosságát húzza alá. Ha a tulajdonjogok hatékony védelmére alkalmas intézmények nélkül hozzák létre a piacgazdaságot, az termékeny talajt teremt a szervezett bűnözésnek, amely aztán még nehezebbé teszi mind a hatékony intézmények, mind a társadalmi bizalom kialakítását. Ez tovább fokozza a magánvédelem iránti igényt és így tovább.

A második rész utolsó fejezetében Katharina Pistor és Chenggang Xu a kínai és orosz tőkepiaci szabályozást hasonlítja össze egymással. Volkovéval közös kiindulópontjuk, hogy egyetlen írott törvény sem képes minden lehetséges későbbi szituációt számba venni. Más szóval, a törvény önmagában nem elégséges forrás a kiváltott hatások magyarázatára. Ezért a törvény vizsgálatát egyéb társadalmi és politikai változók tanulmányozásával is ki kell egészíteni. Pistor és Xu azt a követ-

keztetést vonja le, hogy a nyugati országokban jól működő törvények az átmeneti gazdaságokban is hasonlóan eredményesek lehetnek, ha megfelelőek a jogrendszeren kívüli körülmények, például megbízható információforrások állnak rendelkezésre. Az Egyesült Államokban a legutóbbi időkben megszaporodott tőkepiaci botrányok arra utalnak, hogy az információs problémák nem korlátozódnak a rendszerváltó országokra. Elemzéseik alátámasztják azt a megfigyelést, hogy ezek a nyugati országokban is nehezen kezelhető problémák még akutabbá válhatnak az átmeneti gazdaságokban. Fontos igazgatási vonatkozásai lehetnek Pistor és Xu felvetésének, hogy a több és megbízhatóbb információ elérhetősége miatt a felügyeleti hatóságok proaktív kikényszerítő intézkedései jobb megoldást jelenthetnek, mint az utólagos (reaktív) bírósági út. Azt is hangsúlyozzák azonban, hogy sem a törvény, sem a hatósági felügyelet nem tud teljes védelmet nyújtani az opportunista magatartás ellen, amely akár a pénzpiacok összeomlásához is vezethet. Azt a konklúziót vonják le, hogy kulcskérdés a megbízható információk hozzáférhetősége. Ilyen információkhoz kétféleképpen lehet hozzájutni: hatékony állami intézmények útján, illetve megbízható magánszereplők ismeretei révén.

A kötet harmadik része az intézmények és a bizalom közötti kapcsolat pszichológiai jellegű aspektusaival foglalkozik. Karen Cook, Eric Rice és Alexandra Gerbasi összefoglaló áttekintést ad a társadalmi bizalommal kapcsolatos rendkívül széles körű és fontos experimentális kutatásokról. Bár óvatosnak kell lenni, ha valaki egyedi tapasztalati megállapításokból akar általános következtetéseket levonni, ez a kutatási terület már annyi azonos irányba mutató eredményt produkált, hogy általánosításra is alkalmat adhat (Sally, 1995). Például a neoklasszikus közgazdaságtan standard, az önérdekű magatartásra vonatkozó feltételezései között sok olyan van, amelyet nem igazolnak az experimentális kutatási eredmények (Ostrom and Walker, 2003). A fejezet összefoglalja a kockázat és bizonytalanság hatásának kitett viselkedéssel kapcsolatos eredményeket, tehát olyan körülményekkel foglalkozik, amelyeket általánosnak lehet tekinteni a posztszocialista társadalmakban. Az experimentális kutatásokra alapozott következtetésük szerint ilyen körülmények között az emberek arra hajlanak, hogy csak a hozzájuk közel állókban bízzanak, míg az ilyen zárt hálózatokon kívül álló személyekre gyanakvással tekintsenek. Az ilyen típusú bizalmat nevezi Eric Uslaner „specifikusnak". Ez erősen eltér az „általános bizalomtól", amely azt a felfogást jelenti, hogy a társadalom minden tagjában meg lehet bízni, még azokban is, akiket személyesen nem ismerünk és mások, mint mi (Uslaner, 2002). A problémát az jelenti, hogy a legtöbb vizsgálat szerint a bizalom és a demokrácia, valamint a bizalom és a gazdasági növekedés kapcsolatában az általános bizalomnak van döntő szerepe, a specifikus bizalom pedig akár káros is lehet ezen célkitűzések szempontjából.

A Csepeli György, Örkény Antal, Székelyi Mária és Barna Ildikó által írt utolsó fejezet a siker iránti vakságról szól. Fő célkitűzése szerint azt vizsgálja, hogyan változtatta meg a posztszocialista országokban a piacgazdaságba való átmenet az emberek gazdasági és társadalmi kérdésekkel kapcsolatos gondolkodásmódját. A szerzők két központi jelentőségű, ellentétes értelmű fogalmat elemeznek: a bizalmat és a gyanakvást. Mindkettőnek súlyponti szerepe van az új gazdasági rendszer legitimitása szempontjából. A bizalom a társadalmi és gazdasági rendszer működésmódjának elfogadását, helyeslését jelenti, a gazdasági tevékenységgel szerzett javakat a kemény munka, piacképes tehetség vagy vállalkozói készségek eredményének tartja. Ellentéte, a gyanakvás azt jelenti, hogy mások gazda-

sági sikerei mögött korrupciót, protekciót és csalást feltételeznek. A fejezetben ismertetett empirikus elemzések időbeli és országok közötti összehasonlítást is lehetővé tevő adatokon alapulnak (nyugati és volt szocialista társadalmakra is kiterjednek). A bemutatott eredmények meglehetősen elkeserítők lehetnek a piacgazdasági elvárások szempontjából. Az időtrendek és a nyugati nemzetekkel történt összehasonlítások is azt mutatják, hogy a korábbi szocialista országok népessége hajlamosabb a piacgazdaságban elért sikereket legnagyobbrészt a tisztességtelen üzletvitelnek és visszaélések eredményének tekinteni. A kelet-európai országokban a piacot olyan hobbeziánus helynek tartják, ahol az emberek aljas és elkeseredett csatákat vívnak egymással a szűkös és véges erőforrások megszerzéséért. Nyugaton a piacgazdaságot inkább olyan helynek látják, ahol az emberek kölcsönös cserefolyamatokban vesznek részt, amelyek végül mindenkinek hasznot hajtanak. A tanulmány fontos különbségekre hívja fel a figyelmet Nyugat-Európa és az Egyesült Államok között is, főleg a meritokratikus értékek terén. A következtetés az, hogy miközben abszolút értelemben a piacgazdasági átmenet páratlanul sikeres volt, ez nem tükröződik piacigenlő nézetrendszerként az emberek felfogásában a volt szocialista országokban. Levonható az a következtetés is, hogy a sokkterápiának kitett országok népességének jelentős része sokkos állapotban maradt, nem észleli az alkalmazott terápia kedvező hatásait. Összefoglaló konklúzió lehet, hogy az intézményi változások nem képeződnek le automatikusan a „nézetrendszerekben", pedig – North érvelésére visszatérve – a prosperitás megteremtése szempontjából ez lenne a legfontosabb tényező.

Hivatkozások

ÅSLUND, ANDERS, 1995. *How Russia Became a Market Economy.* Washington DC, The Brookings Institution.

BENDOR, JONATHAN AND PIOTR SWISTAK, 2000. The Impossibility of a Pure Homo Economicus. Paper presented at the Annual Meeting of the American Political Science Association. Washington DC, August 28–September 1.

BLOMKVIST, HANS, 2001. Stat och förvaltning i u-länder. In Bo Rothstein (ed.), *Politik som organisation*, pp. 216–52. Stockholm, SNS.

CAWSON, ALAN, 1986. *Corporatism and Political Theory.* Oxford, Blackwell.

HEDLUND, STEFAN, 1999. *Russia's "Market" Economy: A Bad Case of Predatory Capitalism.* London, UCL Press.

HOOGHE, MARC AND DIETLIND STOLLE (eds.), 2003. *Generating Social Capital: Civil Society and Institutions in a Comparative Perspective.* New York, Palgrave/Macmillan.

KORNAI JÁNOS, 2000. What the Change of System from Socialism to Capitalism Does and Does Not Mean. *Journal of Economic Perspectives*, 14: 27–42.

LEWIN, LEIF, 1992. The Rise and Decline of Corporatism. *European Journal of Political Research*, 26: 59–79.

NORTH, DOUGLAS C., 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance.* Cambridge, Cambridge University Press.

1998a. Economic Performance Through Time. In M. C. Brinton and V. Nee (eds.), *The New Institutionalism in Sociology*, pp. 247–57. New York, Russell Sage Foundation.

1998b. Where Have We Been and Where Are We Going? In A. Ben-Ner and L. Putterman (eds.), *Economics, Values and Organization*, pp. 491–508. Cambridge, Cambridge University Press.

OLSON, MANCUR, 1982. *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. New Haven CT, Yale University Press.

OSTROM, ELINOR, 1998. A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action. *American Political Science Review*, 92: 1–23.

OSTROM, ELINOR AND JAMES WALKER (eds.), 2003. *Trust & Reciprocity: Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*. New York, Russell Sage Foundation.

PEJOVICH, SVETOZAR (ed.), 1997. *The Economic Foundations of Property Rights*. Cheltenham, Edward Elgar.

PIERSON, PAUL, 2000. Increasing Returns, Path Dependence, and the Study of Politics. *American Political Science Review*, 94: 251–67.

PUTNAM, ROBERT D., 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton NJ, Princeton University Press.

RODRIK, DANI, 1999. Institutions for High-Quality Growth: What They Are and How to Acquire Them. Paper presented at the International Monetary Fund Conference on Second Generation Reform. Washington DC, November 8–9. http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/rodrik.htm.

ROLAND, GERARD, 2000. *Transition and Economics: Politics, Markets, and Firms*. Cambridge, MA, MIT Press.

ROSE-ACKEMAN, SUSAN, 2001. Trust, Honesty and Corruption: Reflection on the State-building Process. *Achives Européennes de Sociologie*, 42: 526–51.

ROTHSTEIN, BO, 1992. Labor-market Institutions and Working-class Strength. In S. Steinmo, K. Thelen, and F. Longstreth (eds.), *Structuring Politics: Historical Institutionalism in a Comparative Perspective*, pp. 1–27. Cambridge, Cambridge University Press.

ROTHSTEIN, BO AND DIETLIND STOLLE, 2003. Social Capital in Scandinavia. *Scandinavian Political Studies*, 22: 1–23.

SALLY, DAVID, 1995. Conversation and Cooperation in Social Dilemmas – A Metaanalysis of Experiments from 1958 to 1992. *Rationality and Society*, 7: 58–92.

SHLEIFER, ANDREI AND ROBERT W. VISHNY, 1998. *The Grabbing Hand: Government Pathologies and Their Cures*. Cambridge MA, Harvard University Press.

SOTO, HERNANDO DE, 2001. *The Mystery of Capital*. London, Bantam Press.

TSEBELIS, GEORGE, 1990. *Nested Games: Rational Choice in a Comparative Perspective*. New York, Cambridge University Press.

USLANER, ERIC M., 2002. *The Moral Foundation of Trust*. New York, Cambridge University Press.

WEIBULL, LENNART, 1995. Det ytliga oförnuftet. *Svenska Dagbladet–Samtider*, November 18.

WEINGAST, BARRY R., 1993. Constitutions as Governance Structures: The Political Foundations of Secure Markets. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 149: 286–311.

1997. The Political Foundations of Democracy and the Rule of Law. *American Political Science Review*, 91: 245–63.

I. RÉSZ

Társadalmi tőke és demokratikus átmenet

ELSŐ FEJEZET

A társadalmi bizalom és a kormány tisztessége: az ok-okozati mechanizmus

BO ROTHSTEIN*

Egy „meglehetősen más" összehasonlítás

A rendszerváltó országok számára különösen nagy problémát jelent a bizalom és a tisztesség mint viselkedéskultúra kialakítása. A szovjet típusú szocializmus alatt a kormányintézmények elvesztették hitelüket a lakosság körében. Illegitimnek tartott hatalmuk okán gyakran elfogadhatónak, sőt akár dicséretesnek is számított a velük szembeni tisztességtelen magatartás. A bizalmi kapcsolatok alig terjedtek túl a családtagok és közeli barátok szűk körén.

Ha a posztszocialista helyzet ellenkezőjét keressük, tanulságos példaként szolgálhatnak a skandináv országok. Először is, a skandináv országok élen járnak a társadalmi bizalom terén, ahogy ez a World Value Surveyből (WVS) és más hasonló kutatásokból kiderül. Másodszor, általában magasnak nevezhető a hatóságok iránti bizalom szintje, különösen a társadalompolitika megvalósításában részt vevő intézmények esetében (Rothstein, 2001). Harmadszor, a korrupció szintje – a Transparency International (TI) mérései szerint – meglehetősen alacsony (vö. Badescu és Uslaner ebben a kötetben). Az említett tényezők és a történelmi múlt jelentős eltérése ellenére is van azonban egy közös vonásuk a skandináv és a volt szocialista országoknak. A demokratikus jóléti társadalmakat és a kommunista blokk szocialista rendszereit egyaránt széles körű társadalmi szolgáltatások jellemzik, tehát úgynevezett nagy államok. A szituációk különbségei ellenére is közös vonás a gyakori és kiterjedt interakció a kormányintézmények és a lakosság között.

A skandináv országok ebben a kontextusban való elemzésével nem kívánom azt sugallni, hogy az ottani politikát vagy intézményeket más országok lemásolhatnák vagy mintaként használhatnák a társadalmi és politikai reformokhoz. Nincs egyszerű mód arra, hogy a különböző országok tanuljanak egymástól ezen a téren. Inkább azt szeretném jobban megvilágítani, hogyan működnek a politikai intézmények és a társadalmi bizalom között az ok-okozati mechanizmusok. Hogy a skandinávok miért bíznak a közhivatalokban általában, valamint a szociális támogatási rendszerben és a társadalombiztosításban különösen, azt nem lehet

pusztán a képviseleti demokratikus rendszerük színvonalával magyarázni, hiszen a politikai pártokba és a parlamentekbe vetett bizalom drámaian csökkent az 1980-as évek óta (Holmberg, 1999). Ez azt jelenti, hogy a skandináv országokban tapasztalható társadalmi bizalom magas szintjére és arra a magas szintű bizalomra, amellyel a skandinávok a közhivatalok iránt viseltetnek, nem lehet önmagában elégséges magyarázat a képviseleti demokrácia intézményeinek minősége. Az okozati összefüggések magyarázatát a politikai rendszer más területén kell keresnünk.

Társadalmi bizalom és a civil társadalom

Robert Putnam Olaszországgal foglalkozó, jól ismert könyve (1993) igazolta, hogy a társadalmi bizalom forrása a hatékony és széles körben beágyazódott civil társadalom, azaz a civil társadalom súlya és sűrűsége. A társadalmi bizalom, amit ő és kutatócsoportja a demokrácia szempontjából elengedhetetlennek talált, a közösségi aktivitás kontextusában bontakozott ki igazán. A társadalmi kapcsolatrendszerekben való szocializáció, amelyen a különböző egyesületek, például énekkarok, sportklubok és helyi tanár–szülő egyletek alapulnak, fokozatosan megtanította az embereknek, hogyan lehetnek úrrá a kollektív cselekvés problémáin. Az a koncepció, hogy az önkéntes társulások társadalmi tőkét generálnak, rövid időn belül jelentős hatást fejtett ki mind a kutatókra, mind a gyakorló politikusokra.

A civil társadalom és az önkéntes társulások jelentőségét a társadalmi bizalom szempontjából azonban két irányból is súlyos kritikák érték. Elméleti szinten bebizonyosodott, hogy nem lehet kutatási célra használható megkülönböztetést tenni a társadalmi bizalmat generáló szervezetek és azok között, amelyek épp ellenkező hatásúak. Sok önkéntes szervezet és hálózat célja, hogy tagjaiban bizalmatlanságot ébresszen más emberek, különösen más szervezetek tagjai iránt. Ez nem csak az olyan nyilvánvaló esetekre érvényes, mint a Ku-Klux-Klan, vagy egy sportcsapat lelkes szurkolótábora, amelytől aligha várható el, hogy kedvelje a rivális csapat nem kevésbé buzgó híveit. Sok önkéntes társulás áll vallási, politikai, etnikai vagy nemi alapokon, és számos esetben határozza meg az egyesület puszta létét is a szeparáció logikája, azaz hogy a versenyző szervezetek vagy hálózatok közötti távolságtartás a bizalmatlansággal határos. Ez nagyrészt az emberi szerveződés alapvető természetéből adódik. Sőt, nem minden önkéntes szervezet olyan jó szándékú, mint a tanár–szülő egyletek vagy a madárfigyelő klubok; sok egyesülés lételeme a bűnözés vagy más olyan deviancia, amely aligha generál interperszonális bizalmat (Arias, 2002).

Margaret Levi (1996) találó megkülönböztetést tesz a társadalmi és a „társadalomellenes" tőke között. Sheri Berman (1997) kiemeli, hogy az önkéntes szerveződések átfogó rendszere jelentősen megkönnyítette a náci hatalomátvételt a korabeli Németországban. A nácik be tudtak szivárogni számos ilyen szervezetbe, de ami még fontosabb, a társaságok jelentős része önkéntesen csatlakozott a nácikhoz, és hamarosan megszabadult a nemkívánatos elemektől. 1933 tavaszán rendkívüli gyorsasággal ment végbe az önkéntes szervezetek koordinációja (Gleichschaltung) a csúcstól egészen a gyökerekig. Ian Kershaw (2000) szerint kevés helyi szervezet maradt ki az elnáciasodásból, amely a kertészegyletektől az énekkarokig mindenhol végbement. Az eredmény egy akkori szemtanú szerint az lett, hogy

„megszűnt a társadalmi élet, az ember még egy tekeklubot sem talált, amely ne lett volna koordinálva" (479. o.). A náci utat választó első önkéntes szerveződések közé tartoztak a német ifjúsági szervezetek, ők álltak a hírhedt könyvégetések mögött is 1933 májusában (Friedländer, 1999: 322).

Putnam ellenvetése a kritikákkal szemben az volt, hogy a társadalmi tőkének van sötét oldala is (Putnam and Goss, 2002). A társadalmi hálózatoknak a társadalmi bizalom és kölcsönösség kialakításában játszott szerepe védelmében rámutatott, hogy mindenféle tőke, így a társulásokon és hálózatokon alapuló társadalmi tőke is egyaránt használható jó vagy ártalmas célokra. Amennyiben azonban a társadalmi bizalomnak mint társadalmi tőkének eszközértéket tulajdonítunk, Putnam megoldása logikailag ellentmondásos. Egy megosztott, egymás iránt alapvetően bizalmatlan, klikkek uralta szervezetről nem igazán mondható el, hogy nagyfokú társadalmi bizalom jellemzi. Egy polgárháború sújtotta ország nyilván kevés társadalmi tőkével rendelkezik. Ezen a helyzeten a versengő csoportok tagjainak egymás iránti magas szintű bizalma sem változtat. Ha a társadalmi tőkének eszközértéke van, akkor meg kell tudni mondani, kinek a tulajdona. Ha egy társadalmat vagy egy szervezetet egymással ellentétben álló csoportok szabdalnak fel, akkor ezek a csoportok birtokolják a társadalmi tőkét, nem pedig a társadalom vagy a szervezet.

A másik probléma, amely Putnam társadalmi bizalom eredetére vonatkozó elmélete kapcsán felmerült, empirikus jellegű. Az egyének szintjén eddig nem sikerült bebizonyítani semmiféle korrelációt az önkéntes társulásokban való részvétel és a társadalmi bizalom magasabb foka között. Bár az elmélet aggregált szinten hihetetlenül robusztusnak bizonyult, egyéni szinten semmilyen korreláció sem állapítható meg. Vagyis, ha találunk egy önkéntes szervezetekkel átszőtt, társadalmi interakcióban bővelkedő várost, országot vagy régiót, akkor ott valószínűleg megfelelően működő demokráciát és gazdasági növekedést is tapasztalni fogunk. De a társadalomtudományokra általában jellemző probléma az, hogy az aggregált szinten érvényes kapcsolatok semmi érdemlegeset sem mondanak az egyéni szintű oksági mechanizmusról. Az aggregált, vagyis makroszinten megállapított statisztikai összefüggések csak azt jelzik, hogy mikroszinten hol járhatnak a további kutatások pozitív eredménnyel. Az ok-okozati kapcsolat fennállása csak akkor tekinthető bizonyítottnak, ha megmutattuk, hogy mikroszinten is érvényes. Ehhez két dologra van szükség: egyrészt egy, a társadalmi mechanizmusok egyéni szinten való működését értelmező és magyarázó elméletre, másrészt ennek az elméletnek az empirikus alátámasztására (Hedström and Swedberg, 1998).

Hogy kiderítsük, erről van-e szó, hosszabb idősorokra vagy összehasonlító adatokra van szükség. Az ilyen adatokkal dolgozó kutatók azt állapították meg, hogy a keresett korreláció nem létezik (Newton, 2002; Stolle, 2000; Uslaner, 2002; Whiteley, 1999; Claiborn and Martin, 2000; Wollebeak and Selle, 2002). A társulások és a társadalmi hálózatok több szempontból is pozitívak lehetnek, de úgy látszik, nem növelik az interperszonális bizalmat. Íme egy friss példa: egy nemrég készült norvég felmérés eredményei nem mutattak tényleges különbséget az aktív és a passzív tagok között, annak ellenére, hogy az önkéntes szervezetek tagjai azt állították, hogy magasabb társadalmi bizalom jellemző rájuk, mint a nem tagokra (Wollebeak, Selle and Lorentzen, 2001).

A magas szintű egyesülésre való hajlam és a nagyfokú társadalmi bizalom közötti létező kapcsolat valószínűleg az önszelekciós folyamatnak köszönhető, vagyis

azokat az embereket, akik nagy valószínűséggel lépnek be valamilyen egyesületbe vagy hálózatba és ott aktív tagok lesznek, eleve magas szintű társadalmi bizalom jellemzi, ami gyakran gyermekkorukra vezethető vissza. Ugyanakkor maga az egyesülésre való készség nem növeli az emberek hajlandóságát, hogy jobban bízzanak egymásban. Eric Uslaner (2002) ellenben azt állítja, hogy a bizalom a családi szocializációs folyamat során épül be a gyerekekbe és a serdülőkbe, vagyis az emberek hajlandósága a mások iránti bizalomra az őket körülvevő társadalomról alkotott kép függvénye, amit a szülők kommunikálnak a gyermekeiknek. Ez azonban meglehetősen szegényes magyarázat arra, hogyan jön létre a társadalmi tőke egy adott társadalomban, mivel a szocializációs folyamatok nem politikai és társadalmi hatásoktól mentes, „légüres" térben zajlanak. Ésszerű tehát feltételezni, hogy oka van annak, hogy a társadalomról, annak intézményeiről és polgárairól a szülők és más felnőttek által kommunikált nézetek nem egyformák.

Miért mutat az egyes országok között jelentős különbségeket a szocializáció során kialakuló társadalmi bizalom?

Felmerül, hogy az oksági lánc fővonulata épp ellenkező irányú lehet, mint amit Robert Putnam és követői feltételeznek. Elképzelhető, hogy az ok-okozati kapcsolat fő iránya nem a szociológiai szinttől (civil társadalom – kapcsolatrendszerek) halad a politikai szint (az állam és annak intézményei) felé, hanem pont fordítva. Lehetséges, hogy egy bizonyos állami intézménynek köszönhetően lesz az egyének vagy szervezetek társadalmi bizalmi szintje magas (vagy alacsony). Miután bebizonyosodott, hogy nem is annyira plauzíbilis a Putnam munkássága alapján felvirágzott, szinte organikus elmélet a társadalmi bizalom kialakulásáról, célszerű más vonalon elindulni. Lehet szó egyszerűen arról, hogy egy bizonyos típusú politikai intézmény generálja a társadalmi tőkét, és nem a társadalmi tőke hatására alakul ki egy bizonyos (működő) politikai intézmény. Illendő hozzáfűzni, hogy Putnam legújabb publikációjában kijelenti: „A kutatások nem szenteltek elég figyelmet annak a miriád módszernek, amellyel az állam segíti vagy akadályozza a társadalmi tőke kialakulását. Vajon növeli-e a társadalmi bizalmat, ha bizalomra méltó a kormány, vagyis az állam, ha hivatalnokai tisztességesek és hatékonyan elégítik ki az állampolgárok igényeit?" (Putnam and Goss, 2002: 19). Írásom ezt a kérdést kívánja megvilágítani.

A Keresztapa és a bizalom kérdése

Robert Neld (2002) közelmúltban megjelent, a politikai korrupcióról szóló könyvében felidézi, hogy az 1960-as évek végén egyszer találkozott Gunnar Myrdallal, a híres Nobel-díjas svéd közgazdásszal, aki szerint a nyugati értelmiség tévesen tekinti a normálistól eltérő jelenségnek a korrupciót. Myrdal (1968) amellett érvel, hogy globális és történelmi szempontból épp a korrupciómentesség számít kivételnek. Ebből a felfogásból kiindulva Neld rámutat, hogy a korrupciómentesség későn alakult ki a történelem során, kevés országban és csak a világ egy bizonyos részén. Hozzá kell tenni, hogy Myrdal Ázsia szegénységéről szóló elemzésében már az 1960-as évek végén bevezette a „puha állam" fogalmát, hogy rávilágítson arra a problémára, amelyet manapság a kormányzás minőségeként ismerünk.

Személyes tapasztalataim alapján tanúsíthatom, hogy számos skandinávra jellemző egyfajta kulturális arrogancia, amely meglehetősen irritáló lehet a korrup-

cióról, illetve a társadalmi bizalomról szóló beszélgetések során. Az efféle beszélgetésekre gyakran jellemző az az alapfeltételezés, hogy a többi ember és a politikai közintézmények iránti bizalmatlanság, valamint a korrupció létezése és a hatalommal való visszaélés olyasfajta kulturális örökségnek tekintendő, amely bizonyos népek, illetve nemzetek „természetéből adódik", és a svédektől vagy a skandinávoktól teljesen idegen. Én több szempontból is kétségbe vonom ezt a gondolatmenetet, többek között azért, mert az efféle primordiális vagy kulturális esszencialista érvelés gyakran nélkülözi az empirikus alapokat. A svéd közigazgatásról szóló klasszikus művében Gunnar Heckscher politológus azt írta, hogy „a tizenkilencedik század hajnalán jól láthatóan a hanyatlás állapotában volt" (1952: 18). Figyelemre méltó, hogy Heckscher a „hanyatlás állapotára" többek közt olyan példákat hoz fel, mint az egyszerre több hivatali poszt betöltésének tulajdonítható silány vezetés, továbbá a burjánzó korrupció. Bevett gyakorlatnak számított a svéd közigazgatásban a hivatali posztok megvásárlása és a szabályok személyes érdekek által vezérelt mellőzése. Akkoriban a hivatali posztokat személyes jutalomnak tekintették, melyeket a hivatalnokok legjobb képességeik szerint saját boldogulásukra használtak fel (Rothstein, 1998b). Ahogy már máshol is említettem (2000), egyéni szempontból és bizonyos körülmények közt racionális lehet a korrupt rendszert fenntartó viselkedés, ami független az adott személyek társadalmi normáitól és értékrendjétől.

E gondolatmenet illusztrálására tekintsük át Francis Ford Coppola filmművészeti remekének, *A Keresztapá*nak a nyitó jelenetét. Az Egyesült Államokban nemrég tartott szavazáson a Filmkritikusok Országos Szövetsége (National Society of Film Critics) *A Keresztapát* értékelte a huszadik század legjelentősebb filmjének, olyan remekművek előtt, mint az *Aranypolgár*, az *Elfújta a szél*, a *Schindler listája*, a *Casablanca*, az *Ígéret földje* és *A Clockwork Orange*.

A Keresztapa művészi értéke kétségtelen, de nem csak ezért alkot szinte külön kategóriát Coppola műve. A filmnek számos fontos mondanivalója van arról, hogy mit jelent embernek lenni. Olyan kulcskérdésekről szól, mint a családi lojalitás, a bevándorlás és a társadalmi kirekesztettség, a multikulturalizmus, a patriarchális berendezkedés, a társadalom, valamint a jó és a rossz természetének örök kérdése. A két főszereplő egyszerre gondoskodó apa és hidegvérű gyilkos, a végletekig hűséges barát és könyörtelen áruló. „Tulajdonképpen jó fiúk, ... leszámítva, hogy időnként elkövetnek egy-két gyilkosságot" – mondta Mario Puzo, a forgatókönyvíró egy interjú során, melyet az új, szélesvásznú videoverzión a film előtt láthatunk. A film biztosan rengetegféleképp elemezhető, azonban az én perspektívámból *A Keresztapa* elsősorban a bizalom sagája.

A bizalmat, írja Piotr Sztompka, „mások várható cselekedeteire tett fogadásként" is definiálhatjuk (1998: 20). Ha úgy döntünk, megbízunk egy emberben vagy intézményben, nem tudjuk biztosan, mi fog történni, vagyis hogy az illető vagy az intézmény megérdemli-e a bizalmunkat, és ténylegesen megbízhatónak bizonyul-e. Ezért teszünk különbséget „vakhit" és bizalom között. Még ha nem is készítünk minden alkalommal valószínűség-elemzést az esetleges visszaélés kockázatairól, amikor úgy döntünk, hogy megbízunk valakiben, általában ott motoszkál bennünk – még ha alig észrevehetően is – a bizonytalanság. Ha teljesen biztosak lehetnénk valaki megbízhatóságában, nem is lenne szükség olyan szavakra, mint bizalom, ami tulajdonképpen a megelőlegezett hit. A bizalom azt jelenti, hogy megelőlegezzük a hitet – de hát, végül is, ki tudja?

A Coppola-trilógia első darabjának legelső jelenete kitűnően illusztrálja ezt a problémát. A film azzal a mondattal kezdődik, hogy „Hiszek Amerikában". Ezt Amerigo Bonasera mondja, a szánandó sorsú temetkezési vállalkozó, aki Szicíliából vándorolt be az ígéretek földjére, ahol aztán megcsinálta a szerencséjét és megtalálta a boldogságát. De most nagy szerencsétlenség érte: lánya egy szörnyű támadás után kórházban lábadozik. Amikor irodájában fogadja a Keresztapa, elmondja, hogy néhány „igazi amerikai" fiú meg akarta erőszakolni a lányát, aki – apja nem kis büszkeségére – megpróbálta megvédeni a „becsületét", a fiúk pedig ronggyá verték, „mint egy állatot". Bonasera azt mondja, ő igazi amerikai akart lenni és megengedte a lányának, hogy családi kíséret nélkül találkozzon a fiatalemberekkel. Az összefüggésekből világosan kitűnik, hogy nem az olasz bevándorlóközösség tagjairól van szó, a tettesek WASP-ok (White Anglo-Saxon Protestants – fehér angolszász protestánsok).

Az ilyen szituációt többféleképpen lehet kezelni, de mivel emberünk hitt Amerikában, „jó amerikaiként" a rendőrséghez fordult igazságszolgáltatásért, és nem a helyi donhoz, ahogy azt régi hazájában tette volna. A film alapjául szolgáló Mario Puzo-regény így kezdődik: „Amerigo Bonasera a New York-i 3. számú Bűnügyi Bíróság tárgyalótermében ült, és igazságszolgáltatásra várt: azoknak az embereknek a megbüntetésére, akik oly kegyetlenül elbántak a lányával, és megpróbálták megerőszakolni." Bonasera hitt abban, hogy Amerikában a hatóságok igazságot szolgáltatnak neki, és orvosolják, ami a családjával és a lányával történt. Tehát – ahogy később elmeséli a Keresztapának, Don Corleonénak – a rendőrökhöz fordult, akik letartóztatták a fiatalokat és kinyomozták a történteket a törvénynek megfelelően. Eddig tehát látszólag minden szegény Bonasera elképzeléseinek megfelelően alakult. Azonban mikor tárgyalásra került a sor, a tettesek csupán felfüggesztett büntetést kaptak. Ismét a sorok között olvasva kiderül, hogy ez hátterüknek és kapcsolataiknak köszönhető. Gúnyos vigyorral az arcukon fordulnak a szerencsétlen Bonasera felé, mikor azonnali hatállyal, minden további következmény nélkül szabadon engedik őket. Így hát a kétségbeesett és mélyen megbántott ember most Don Corleonénál ül, és arra kéri, hogy szolgáltasson igazságot. Megtört az amerikai jogrendszerbe vetett bizalma.

A Keresztapát azonban felbosszantja öreg barátja: „Miért mentél a rendőrségre? Miért nem rögtön hozzám jöttél?" – kérdezi. Biztosítja őt, hogy az ügyet azonnal elrendezték volna. És méltatlankodik, hogy Bonasera évek óta kerüli a társaságát és elutasította a „barátságát", mert nem akart tartozni neki. A temetkezési vállalkozó elmondja, hogy mindezt azért tette, mert nem akart bajba kerülni. Erre Don Corleone így válaszol: „Megtaláltad a paradicsomot Amerikában, jól ment a bolt, jól éltél. A rendőrség megvédett, ott voltak a bíróságok...", és megkérdezi öreg barátjától, hogyan lehetett olyan végtelenül naiv, hogy bízott ezeknek az intézményeknek a pártatlanságában és tisztességében. Hogy egy katolikus szicíliai bevándorló család méltányos ítéletre számíthasson a fehér angolszász protestáns amerikaiak uralta bíróságtól, akiknek a gyökereik valószínűleg egészen a *Mayflower*ig nyúlnak vissza, számára abszurdnak tűnik, különösen azért, mert jó néhány bíró szerepel a „bérlistáján", akik segítenek elrendezni különböző dolgokat, amire bizony szükség lehet az olyan üzleti ügyekben, amelyekben a Corleone család utazik.

Corleone még ingerültebb lesz, mikor Bonasera pénzt ajánl a két fiatalember meggyilkolásáért. Sértőnek érzi, hogy egyszerű bűnözőnek nézik, aki pénzért

gyilkol. Azt mondja Bonaserának, hogy ez nem lenne „igazságos", mert a lány még él. Kiderül, hogy Corleone a saját módszereivel végrehajtott „igazságszolgáltatásért" cserébe nem pénzt akar, hanem bizalmat és lojalitást. „Jöttél volna hozzám barátsággal" – mondja –, „azok a rohadékok, akik elbántak a lányoddal, már most bűnhődnének. Ha egy magadfajta becsületes ember véletlenül ellenségekre tesz szert, azok az én ellenségeim is. És akkor félnének tőled." Corleone csak akkor „vállalja az ügyet", mikor Bonasera meghajol előtte, Keresztapának nevezi és alázatosan megkéri, hogy legyen a „barátja". Ezek után Corleone utasítja egyik kopóját, intézze el, hogy a két fiút büntetésből egy életre nyomorékká tegyék. Ekkor következik a jelenet legfontosabb része: Corleone azt mondja Bonaserának, hogy ezt tekintse baráti cselekedetnek, és egy nap talán majd ő is kér egy szívességet (ami persze be is következik, de ez egy másik történet)[1]. Végeredményként Bonasera és családja – Eric Uslaner kifejezéseit használva – bizalma általánosból specifikussá válik (2002). Ezután nem hiszik majd, hogy „bízhatnak az emberekben általában", bizalmuk kizárólag saját kicsi, társadalmilag homogén, etnikai klánjukra irányul. Már nem tekinthetnek optimizmussal a jövőbe, és nem hihetik, hogy képesek saját életüket alakítani. Kezdik elveszteni a bizalmat a kormányintézményben, és egyre inkább úgy gondolják, hogy azok eleve „rossz kártyákat osztanak" nekik.

E kulcsjelenet logikája szerint a társadalmi tőke hiánya, amely a világ sok részét sújtja, akkor alakul ki, amikor az emberek elvesztik bizalmukat a politikai intézményekben, különösen azokban, amelyek a jogrendszerrel kapcsolatosak. Diego Gambetta, e probléma egyik legnevesebb specialistája szerint aligha tekinthető ésszerűtlen lépésnek ilyen helyzetben a maffia védelmét választani (1988: 173). Bonaserának sincs sok választása, hiszen elárulták az intézmények, melyekben addig megbízott. Az egyik fajta bizalom helyét átveszi egy másik, de ez az ilyen társadalmakban nem tekinthető az állampolgárok morális vagy kulturális fogyatékosságának. Ha az emberek nem bízhatnak abban, hogy a hivatalnokok olyan normákat követve járnak el, mint pártatlanság, objektivitás, korrupciómentesség és egyenlő bánásmód, akkor nem bízhatnak meg „az emberekben általában" sem.

A társadalmi bizalom és a politikai intézmények közötti ok-okozati mechanizmus

A társadalmi tőkére tehát építő és romboló hatással is lehet az, hogy miként szervezi meg az állam a társadalompolitikát megvalósító közintézményeket. Pontosabban meg kell határoznunk, hogy milyen személyes tapasztalatok és/vagy általános információk módosíthatják az emberek egymás iránti bizalmának a mértékét. Hipotézisem egy háromrészes ok-okozati mechanizmuson alapul:

1. Ha egy társadalomban a közhivatalnokok köztudottan részrehajlók és korruptak, a polgárok úgy gondolják, hogy még azokban sem lehet megbízni, akiknek a törvény előírja a közösség szolgálatát. Ebből arra következtetnek, hogy embertársaik többségében sem lehet megbízni.
2. Ha a polgárok azt látják, hogy a hivatalnokok részrehajlása és korruptsága miatt a legtöbb ember a korrupció, a megvesztegetések és a nepotizmus különféle

formáinak aktív résztvevőjévé válik, hogy hozzájusson ahhoz, ami szerinte jogosan megilleti őt, azt a következtetést vonják le, hogy embertársaik többségében sem lehet megbízni.

3. Az ilyen társadalomban a polgároknak részt kell venniük a megvesztegetésekben, a korrupcióban és a nepotizmusban akkor is, ha ezeket esetleg erkölcsileg helytelenítik. Így arra a következtetésre jutnak, hogy mivel ők maguk sem megbízhatók, általában a többi emberben sem lehet megbízni.

Az itt leírt ok-okozati mechanizmusok tehát azon alapulnak, hogy az egyének az őket körülvevő világ működéséről rendelkezésükre álló információkból következtetéseket vonnak le. Az információk persze nem feltétlenül helytállóak, de az embereknek nincs más választásuk, csak meglévő információik alapján tényked-hetnek. Körülbelül így gondolkodnak: Ha a rendőrségben, a bírókban, a tanárokban és az orvosokban nem bízhatom, akkor kiben? Itt központi kérdést jelentenek a közhivatalnokok erkölcsi elvei, nemcsak a munkamódszereik tekintetében, hanem abban is, hogy milyen jelzéseket küldenek az állampolgároknak az adott társadalomban zajló „játszmákról" (Levi, 1998).

Az ok-okozati mechanizmus második és harmadik része logikailag következik az elsőből. Az emberek mások cselekedeteiből vonnak le következtetéseket saját magukra vonatkozóan, de létezik az ellentétes irányú logika is: „Ha ismerem önmagam, ismerem a többieket." Ez a folyamat arra világít rá, amit a szociálpszichológiai kutatásokban az eljárás igazságosságának neveznek. Ezek a kutatások kimutatták, hogy az emberek nem csak a közintézményekkel fennálló kapcsolataik végeredményével törődnek (például, hogy megkapnak-e valamilyen juttatást, elítéli-e őket a bíróság, vagy elégedettek lehetnek-e a bölcsődével). Gyakran legalább ennyire érdekli őket, hogy mennyire tekinthető méltányosnak maga az eljárás (Lind and Tyler, 1997). Az igazságos eljárásnak számos aspektusa van: például, hogy tisztelettel és méltósággal kezelik-e az illetőt, elmondhatta-e véleményét az illetékes hivatalnoknak az eljárás során és még sok minden más (Tyler, 1998).

Hogyan reagálnak az emberek, ha úgy érzik, nem részesültek egyenlő bánásmódban az állami intézményekkel való érintkezéseik során? A korrupció természetesen kisebb-nagyobb mértékben jelen van minden országban. Én azokat a helyzeteket szeretném kiemelni, ahol a korrupció olyannyira szisztematikussá vált, hogy a politikai és államigazgatási kultúra szerves részének kell tekinteni. Ilyenkor súlyosan korrupt hálózatok veszik át az irányítást a közigazgatás részei vagy egésze felett, az állampolgárok és a közalkalmazottak közötti kapcsolatoknak pedig rutinszerű tartozéka a megvesztegetés valamelyik, jelentős méreteket öltő formája (Karklins, 2002). Erre vonatkozó példát találhatunk a Bosznia-Hercegovinában jelenleg uralkodó helyzetről készült egyik nem régi felmérésben. Az Egyesült Nemzetek Fejlesztési Programja (UNDP) jelentésében publikált eredmények alapján a megkérdezettek 60-70 százaléka szerint jelen van a korrupció az egészségügyben, az igazságszolgáltatásban és a médiában. Valamivel több mint ötven százalékuk szerint a régióban tevékenykedő ENSZ haderők is korruptak. A jelentés az alábbi következtetésre jutott: „Az átlag állampolgár számára ezért úgy tűnik, hogy a korrupció minden gátat áttört, és ez diktálja az élet játékszabályait. Akár azt is mondhatjuk, hogy az emberek a korrupción keresztül értelmezik az életet. A helyzet mindaddig változatlan marad, míg meg nem valósul a hivatali ügyintézés reformja, és fel nem számolják az átláthatóság és az elszámoltatható-

ság hiányát a közügyekben. Az emberek minden olyan eszközt igénybe vesznek, amellyel szerintük előnyhöz juthatnak, a hivatali tisztségviselők pedig továbbra is vissza fognak élni ezzel a helyzettel." (UNDP, 2002: 17)

A lényeg itt az, hogy az „életüket a korrupción keresztül értelmező" emberek valószínűleg nemcsak a közhivatalokban nem bíznak, hanem a többi ember iránt is bizalmatlanok. Ezért a hatósági korrupció tekinthető a társadalmi bizalmatlanság egyik legfőbb forrásának.

A kormány két arca

Sok országban készült már felmérés a politikai intézmények, például az államigazgatás, a politikai pártok és a parlament iránti közbizalomról. A legtöbb ilyen kutatás azt mutatja, hogy a politikai – vagyis a demokrácia intézményeibe vetett – bizalom és a társadalmi bizalom között nincs erős korreláció. Svédország remek példával szolgál: az említett politikai intézményekbe vetett bizalom szintje drámaian csökkent, míg a társadalmi bizalom szintje változatlanul magas és stabil maradt (Holmberg, 1999). Úgy tűnik, az embereknek a parlament, a politikai pártok és a kormány iránti bizalma csökkenhet anélkül, hogy ez bármilyen befolyással lenne a többi ember iránti bizalmukra. Ebből sok kutató azt a következtetést vonta le, hogy nincs olyan meggyőző bizonyíték, amely alátámasztaná, hogy a demokrácia intézményeibe vetett bizalom társadalmi bizalmat, illetve társadalmi tőkét generál (vö. Newton, 1999).

Feltehetjük azonban – kizárólag elméleti síkon – a kérdést, hogy miért is kéne léteznie egyáltalán ilyen kapcsolatnak. A képviseleti demokráciákban a politika természetétől fogva pártos jellegű és érdekközpontú. A pártok és a politikai többség szerint egyetlen feladatuk, hogy megvalósítsák saját programjukat, amelyben gyakran szerepel bizonyos csoportok érdekeinek a támogatása. Ha én, mint magánszemély, magamat, a városomat vagy az országot éppen vezető politikai többséghez sorolom, van okom bízni az államigazgatásban és a parlamentben (vagy a városi önkormányzatban). Ha azonban a kisebbséghez tartozom, akkor ennek ellenkezője igaz, vagyis okkal nem bízom a városi önkormányzatban, a parlamentben vagy a kormányban (vö. Norén, 2002). Nehéz logikusan megindokolni, hogy ez a körülmény miért befolyásolná szükségképpen a többi ember iránti bizalmamat. Finoman szólva is, a társadalmi tőke jelentését vizsgáló ilyen irányú kutatásnak nem sikerült különösebben jól meghatároznia az ok-okozati mechanizmusokat.

A demokratikus állam intézményei nem korlátozódnak a politika képviseleti oldalára. Idetartozik sok olyan széles spektrumú politikai intézmény is, amely rendeltetése szerint a társadalompolitikát, azaz a demokratikus gépezet közigazgatási oldalát szolgálja (vö. Rose-Ackerman, 2001). Utóbbiaknak a demokrácia működésére és legitimitására gyakorolt hatását meglehetősen alábecsülik (Lundquist, 2000). A közigazgatási intézmények körébe sok minden tartozik a végrehajtástól a bíróságokon át a munkaügyi hivatalokig, és idesorolhatók a szociális intézmények, a társadalombiztosítás és az állami iskolák is. Ezek két szempontból elengedhetetlenek a politikai rendszer számára. Először is, az állampolgárokat érintő tevékenységük kifejezetten intervenciós jellegű, és az emberek jóléte szempontjából meghatározó lehet. Bár az is aggodalomra adhat okot, ha választókörzetünk

parlamenti képviselője nem képviseli megfelelően véleményünket (vagy nemünket, etnikai hovatartozásunkat, társadalmi osztályunkat, szexuális beállítottságunkat stb.), de nem valószínű, hogy ennek azonnali és kézzelfoghatóan káros hatása lesz jólétünkre. Ha viszont bírók, orvosok, tanárok, rendőrök stb. járnak el etikátlanul és/vagy inkompetens módon, annak az egyénre azonnali és komolyan veszélyes hatása lehet. Előfordulhat, hogy gyermekével kegyetlenkedhetnek az osztálytársai, betegség esetén fölöslegesen szenved vagy akár meg is halhat, ártatlanul elítélik és így tovább.

Másrészt a legtöbb társadalomban az állampolgárok jóval gyakrabban érintkeznek a demokrácia közigazgatási intézményeivel, mint a képviseletiekkel. Különösen igaz ez a volt szocialista országokra, de összességében jellemző a skandináv jóléti társadalmakra is (Kaase and Newton, 1995). Gyermekeinket államilag fenntartott bölcsődékbe visszük és reméljük, hogy relatíve épségben kapjuk vissza őket; jövedelmünk jelentős részét a társadalombiztosításra bízzuk és reméljük, hogy valóban megkapjuk majd az ígért járadékot, ha nyugdíjba megyünk, megbetegszünk vagy elveszítjük a munkahelyünket. Épp ezért a demokráciának a politikát megvalósító oldala sok szempontból erősebben érinti az állampolgárok jólétét, mint a képviseleti oldal. Staffan Kumlin (2002) rámutatott, hogy Svédországban jelentősen befolyásolják a polgárok politikai nézeteit a közszolgálati rendszerről szerzett közvetlen tapasztalataik. Az államigazgatási intézmények feladata, hogy az állampolgárok számára konkrét formában biztosítsák a demokratikus és szociális jogokat. Ennek megfelelően ezek az intézmények szorosabb kapcsolatban állnak a szabadság és az állampolgári jogok védelmével, mint a preferencia-rendszerként értelmezett demokrácia.

Rászorultság, univerzalizmus és társadalmi tőke

Mivel a korrupció nem kiemelkedő jellemzője a svéd társadalomnak, nem könnyű olyan empirikus vizsgálatot tervezni, amellyel kimutatható a közigazgatási intézmények és a társadalmi tőke közötti kapcsolat. Ez még akkor is így lenne, ha rendelkeznénk empirikus adatokkal olyan országokból, ahol burjánzik a korrupció, pusztán mert nem valószínű, hogy a kérdőívekre adott válaszok validitása használható szintet érne el. A tárgy természetéből kifolyólag lehetetlen rávenni az embereket az őszinte válaszra, ha az a kérdés, hogy szoktak-e kenőpénzt adni vagy elfogadni. A nyílt korrupció azonban nem az egyetlen ok, amiért az állampolgárok nem bíznak a közintézményekben. Általánosabb szemszögből azt is vizsgálnunk kell, hogyan alakítható az intézmények és az állampolgárok kapcsolata úgy, hogy megfeleljen az egyenlő bánásmód elvének, és a diszkrimináció vagy csalás gyanúja se merülhessen fel.

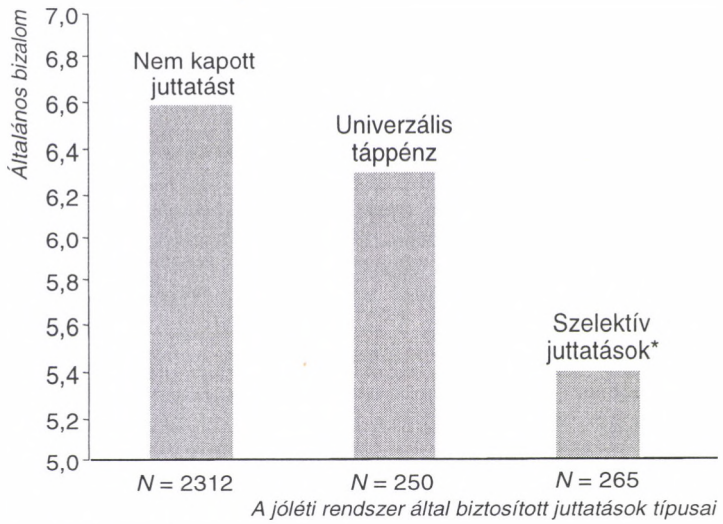
Kezdjük a közszolgálat szelektív és univerzális formái közötti megkülönböztetéssel (Rothstein, 1998a). Szelektív közösségi szolgáltatásban az emberek csak egyéni rászorultságuk ellenőrzését követően részesülnek. Az állampolgár csak akkor lehet az adott program kedvezményezettje, ha megfelel néhány, többékevésbé specifikus feltételnek. Ezek a feltételek lehetnek anyagi természetűek, például a pénzbeni támogatás vagy a lakhatási segélyek elbírálásakor, de kapcsolódhatnak az illető egészségi állapotához vagy önellátó képességéhez is (rokkant-

nyugdíj, az idősgondozás különféle formái vagy foglalkoztatáspolitikai intézkedések).

A rászorultság vizsgálata jelentős követelményeket támaszt a közhivatalnokkal és az anyagi támogatást vagy más szolgáltatást igénylő személlyel szemben is. A hivatalnok dolga az általános szabályok értelmezése és arra a személyre való alkalmazása, aki valamilyen közösségi szolgáltatást szeretne igénybe venni. A dolog nehézsége a szabályokban rejlik, mert általában nem elég precízek, hogy minden személy esetén pontos útmutatást adjanak a helyes döntésre. E nehézséget leküzdendő, az „utcafronti hivatalnoknak" saját értelmező struktúrát kell kialakítania, ahogy Michael Lipsky (1980) írja. Ez az értelmezési rendszer gyakran informális, és nem igazán explicit. Így a rászorultságot vizsgáló hivatalnokot könnyen meggyanúsíthatják, hogy „előítéletek, sztereotípiák és tudatlanság befolyásolja a döntését" (69. o.). Ebben a helyzetben az állampolgár hajlamossá válik – és lehetőséget is kap – arra, hogy visszatartson releváns információkat, és különféle módszerekkel próbálkozzon az adott kedvezmény megszerzése érdekében (Hermansson, 2003).

Ez okozza, hogy a rászorultság ellenőrzését és a hivatalnok diszkrecionális döntési hatáskörét jóval nehezebb összeegyeztetni az egyenlő bánásmód elvével, mint a mindenki által elérhető programokat. Mivel a szelektív jóléti intézményeknek minden esetet külön kell vizsgálniuk, könnyebben lehet őket csalással, önkényességgel és diszkriminációval gyanúsítani, mint az univerzális közösségi szolgáltatásokat nyújtó intézményeket. A különböző jóléti programok legitimitásáról és a közvélemény támogatásáról szóló kutatásokból világosan kiderül, hogy e téren a szelektív programok rosszabbul szerepelnek, mint az univerzális programok (Svallfors, 1996). Érvelésem azon a feltételezésen alapul, hogy a szelektív, a rászorultság vizsgálatát igénylő programok hamarabb kiváltják a csalás és önkényes bánásmód gyanúját, mint az univerzális programok, a közintézményeken belüli egyenlő bánásmódról vagy csalásról szóló információk pedig hatással vannak a közalkalmazottak és általában a többi ember megbízhatóságának az értékelésére. Ezek a feltételezések kettő – a rászorultságvizsgálatra, univerzalizmusra és társadalmi bizalomra vonatkozó – hipotézis felállítására adnak lehetőséget. Egyrészt, ha helyesek a feltételezések, akkor várható, hogy a többieknél alacsonyabb szintű interperszonális bizalom jellemzi azokat az embereket, akik sok személyes tapasztalattal rendelkeznek a szelektív, rászorultságvizsgálatot alkalmazó szociális intézményekről. A másik oldalról nézve, azok az emberek, akik sok személyes tapasztalattal rendelkeznek az univerzális, a rászorultságot nem ellenőrző intézményekről, magasabb szintű interperszonális bizalmat fognak tanúsítani. Mint az *1.1 ábra* mutatja a következő oldalon, ez a feltételezés összhangban áll a svéd Society, Opinion and Mass Media Institute (SOM)[2] által felvett adatokkal.

Látható, hogy a szelektív intézkedések alanyai, például akiknél azt vizsgálják, hogy jogosultak-e szociális segélyre vagy rokkantnyugdíjra, szignifikánsan alacsonyabb bizalomszintet mutatnak, mint a társadalom többi része. Megfigyelhető továbbá, hogy a táppénz, amely általános juttatás, semmilyen mértékben sem befolyásolja a mások iránti bizalmat. Persze ezek csak általános korrelációk, melyeknek más okai is lehetnek. Hogy lássuk, érvényes marad-e ez a kapcsolat egy specifikusabb modellben is, Staffan Kumlin részvételével külön elemeztem a SOM Intézet egyik felmérésének adatait (Kumlin and Rothstein, 2002). A felmérésben megkérdezték, hogy a válaszadónak volt-e már dolga a következő szelektív szociális



1.1 ábra. Általános bizalom az univerzális és szelektív juttatások függvényében Svédországban, 2000

Megjegyzés: * Szignifikáns különbség van a szelektív juttatások és a többi juttatás között.

intézményekkel: lakhatási támogatás, kedvezményes tömegközlekedés, rokkantnyugdíj, fogyatékosgondozás, idősgondozás és a munkaügyi hivatali/foglalkoztatáspolitikai intézkedések. Kidolgoztunk egy változót, amely azt rögzíti, hogy a megkérdezettek a felsoroltak közül hány intézménnyel kerültek kapcsolatba a közelmúltban. A különbség azok közt, akik nem kerültek kapcsolatba szelektív intézménnyel és azok közt, akiknek két vagy több ilyen intézménnyel is volt dolguk, egy foknak felelt meg az interperszonális bizalom szintjének mérésére szolgáló 0–10-es skálán. Kezdetben ez nem lehetett meglepő, mivel a szelektív szociális intézményeket gyakran igénybe vevő embereket sokszor jellemzik más olyan vonások is, amelyek a kutatási eredmények szerint általában elmondhatók a „csekély bizalmúakról", például a kis jövedelem vagy az alacsony iskolai végzettség. A többi változó hatásának kiszűrésével egy többváltozós regresszióanalízist használtunk annak ellenőrzésére, hogy a rászorultságvizsgálatot alkalmazó intézményekkel való kapcsolatnak van-e független hatása is. A rászorultságot ellenőrző intézmények társadalmi bizalomra gyakorolt negatív hatása megmaradt (statisztikailag szignifikáns volt) a következő változók kontrollálása mellett is: életkor, iskolai végzettség, társadalmi osztályhoz tartozás, jövedelem, civil társadalmi aktivitás, érdeklődés a politika iránt, általános elégedettség, politikai ideológia (bal–jobb), munkapiaci státus (foglalkoztatott–munkanélküli). Alátámasztotta ezeket az alapvető eredményeket egy másik, Dietlind Stolle és általam végzett elemzés is, amelyhez SOM és WVS adatokat használtunk (Rothstein and Stolle, 2003). Így elmondhatjuk, hogy – ha felmérési adatokkal egyáltalán tesztelhető ez a hatás – akkor a rászorultságvizsgálatot alkalmazó intézményekkel kialakult gyakori kapcsolat károsan befolyásolja a társadalmi bizalmat.

A SOM kutatásban feltett kérdések annak a vizsgálatát is lehetővé tették, hogy mennyire befolyásolja a szociális intézményekkel létrejött kapcsolatokban tapasztalt bánásmódról alkotott vélemény az emberek mások iránti bizalmát. Ismét az derült ki, hogy határozottan pozitív befolyást gyakorol a mások iránti bizalomra, ha a megkérdezettek véleménye szerint a legtöbb intézmény tisztelettel kezelte őket (Kumlin and Rothstein, 2002).

Összefoglaló következtetések

A társadalmi bizalom és a hatóságok legitimitása egyaránt komplex jelenségek. Egyik változatait sem lehet egyszerűen, egy-egy tényezővel megmagyarázni. Számtalan magyarázata lehet annak, hogy miért látják máshogy az emberek polgártársaik becsületességét és megbízhatóságát. Mindazonáltal empirikusan is alátámasztható, hogy a szelektív, rászorultságot ellenőrző intézményekkel kapcsolatban szerzett személyes tapasztalat aláássa az interperszonális bizalmat, míg az univerzális intézményekhez kötődők inkább fokozzák azt. Az arról alkotott vélemény, hogy a társadalmi szolgáltatásokért felelős intézmények hogyan kezelik az egyenlő és tisztességes bánásmódhoz való jog kérdését, lényeges tényezőnek látszik a társadalmi bizalom terén tapasztalható eltérések magyarázata szempontjából. Ha az összefüggések elméleti értelmezése pontos, akkor valószínűleg rábukkantunk annak egyik magyarázatára, hogy Svédországra miért jellemző a magas szintű interperszonális bizalom: relatíve kevés svédnek van tapasztalata a szelektív jóléti és társadalmi szolgáltatásokról, míg sokan kerültek kapcsolatba univerzális programokkal. Összességében nagyon kevés svéd számolt be korrupcióról a hatóságokkal kapcsolatos interakcióik során.

Robert Putnam (2001) teljesen más magyarázatot ad átfogó tanulmányában a társadalmi tőke csökkenéséről az Egyesült Államokban. Elemzéséből világosan kiderül, hogy jelentős eltérések tapasztalhatók a társadalmi tőke terén a különböző régiók között, különösen a déli államok (például Louisiana, Alabama) és az északközépnyugati államok (például Minnesota, Illinois) között. 1993-ban megjelent, Olaszországról szóló könyvéhez hasonlóan itt is történelmi, illetve kulturális okokkal magyarázza a különbségeket. Ezt írja: „Az 1990-es években a társadalmi tőke mértékét bármelyik államban meglepően erőteljesen jelezte előre például a skandináv eredetű népcsoportok részaránya a lakosságban" (2001: 309).

Ez persze remek hír a „skandináv eredetű" emberek számára. Kevés derűlátásra ad viszont okot Putnam konklúziója mindazok számára, akik nem büszkélkedhetnek ilyen származással, beleértve e fejezet szerzőjét is. Nem sokat tudnak kezdeni az „eredetükkel" az emberek ott, ahol a kultúrát a társadalmi bizalom alacsony szintje jellemzi, ami persze nemcsak a posztkommunista országokat érinti, hanem sok latin-amerikai és afrikai országot is. Ha axiómának tekintjük, hogy az emberi normák és nézetek társadalmilag meghatározottak, az emberek nem igazán érezhetik úgy, hogy lehetőségük van változtatni a helyzeten.

A történelmi determinizmus Putnam híressé vált, Olaszországról szóló könyvének is kiemelkedő eleme. Az egyik részben ezt írja: „A polgári tradíciók megdöbbentő szilárdsága a múlt hatalmáról tesz tanúbizonyságot" (1993: 162). Putnam felidéz egy beszélgetést, amelyet egy alacsony bizalomszintű régióban folytatott az elnökkel, aki a történelmi determinizmus érvei hallatán így fakadt ki: „Ez az

elképzelés elkeserítő! Azt mondja nekem, hogy bármit teszek, kilátásaink a sikerre nem javulhatnak. A reform sorsa századokkal ezelőtt megpecsételődött" (183. o.).

A „történelem" és a „származás" jelentőségének elemzése még problematikusabbá válik, ha figyelembe vesszük, hogy számos amerikai felmérés szerint a fekete, vagyis a főleg afrikai származású amerikaiakra lényegesen alacsonyabb társadalmibizalom-szint jellemző, mint európai származású polgártársaikra. Ez az afroamerikaiak egymás iránti bizalmára is érvényes, még abban az esetben is, ha a vizsgálatokba bevonnak olyan tényezőket is, mint például a jövedelem vagy iskolai végzettség (Patterson, 1999).

Putnam szellemében ezt a körülményt szociológiailag azzal lehet magyarázni, hogy valami nem stimmel az örökölt kulturális tradícióval (vagyis az eredettel), és ez vezet a társadalmi bizalom kialakulásának problémáihoz. Mint már említettem, ezt a tézist az egyén szintjén aligha lehet igazolni. Teljesen más magyarázatot ad az Egyesült Államok afroamerikai népességénél megfigyelt alacsony társadalmibizalom-szintre az ebben a fejezetben bemutatott, a közintézmények fontosságát hangsúlyozó hipotézis. Az ezen alapuló magyarázat az alábbi logikát követheti. Az afroamerikaiak (legalábbis saját felfogásuk szerint) annyira sokszor voltak kitéve szisztematikus diszkriminációnak, megkülönböztetett bánásmódnak és más inzultusoknak a múltban a közintézmények részéről, hogy a fent leírt három okokozati mechanizmus alakította ki és uralja a társadalmi intézményekkel és a többi állampolgárral kapcsolatos nézeteiket és elképzeléseiket. E magyarázat szerint nincs semmi baj az „eredetükkel" a társadalmi bizalom kialakulása szempontjából. Az alacsony interperszonálisbizalom-szint problémája arra vezethető vissza, hogy ezeknek a diszkriminált csoportoknak olyan intézmények fennhatósága alatt kellett élniük, amelyek az ő szempontjukból mélyen diszfunkcionálisak voltak, vagy legalábbis ők így látták.

Kimutatták, hogy a kollektív emlékezetben élő rendőri brutalitás, nyilvános lincselések, szisztematikus diszkrimináció és hasonló történések nagyon erősen befolyásolják az emberek nézeteit az ilyen megaláztatásokat elszenvedő csoportokban. Alátámasztják ezt a következtetést azok a felmérési eredmények is, amelyek szerint az afroamerikaiak körében sokkal erősebben élnek olyan összeesküvés-elméletek, amelyek nagyrészt a hatóságok diszkriminatív viselkedéséről szóló feltételezéseken alapulnak. Néhány példa: a többi amerikainál jóval nagyobb arányban hiszik azt, hogy a kormány szándékosan terjesztette el az AIDS-et és oszt szét drogokat a kisebbségi csoportoknak, vagy hogy az FBI ölette meg Martin Luther Kinget (Goertzel, 1994).

Elképzelhető, hogy az intézményeknek a társadalmi bizalom kialakításában játszott szerepére vonatkozó elméletem összhangban van Eric Uslanernek a gyermekkori szocializációs folyamatok szerepét hangsúlyozó eredményeivel (2002). A társadalmi bizalom terén a különböző társadalmi csoportok és országok között mutatkozó óriási eltérések arra utalnak, hogy nem véletlenszerűen alakul ki, amit a szülők kommunikálnak gyermekeik felé. Ha Uslanernek igaza van a szocializációs folyamat jelentőségét illetően, akkor nyilván valamilyen oka van a tapasztalt szisztematikus eltéréseknek. Ha bizonyos országokban (vagy régiókban) a szülők a közintézményekről szerzett tapasztalataik alapján az életet a korrupció kontextusában értelmezik, mint ez a fent idézett UNDP-jelentésben szerepel, akkor valószínűleg ezt a nem túl optimista világnézetet adják tovább a gyermekeiknek.

A társadalmi bizalom intézményi elméletét egy „nem determinisztikus" elemmel egészítettem ki. Putnam és Uslaner elméletének is nagyon kevés olyan vonása van, amely előrevetítené a politikai változás lehetőségét. Teljesen véletlenszerű, hogy valaki olyan helyen él-e, ahol ősrégi történelmi okokból kifolyólag túl kevés a polgári társadalmi hálózat. Vannak, akik hajlamosak optimistábban látni a világot, mint mások. Az a súlyponti kérdés, hogy plauzíbilis magyarázatot találjunk, honnan eredhet ez az optimizmus. Ahogy korábban kifejtettem, úgy tűnik, nem az önkéntes szerveződésekben folytatott tevékenység alakítja ki. Plauzíbilisebb jelöltnek látszik a közhivatalokról személyes kapcsolat alapján vagy más módon szerzett tapasztalat. A demokráciában a politikai folyamatok nagy része az intézmények megfelelő kialakításáról szól. Ezért a bizalom és tisztesség létrehozásában is központi szerepet kap az intézményrendszer milyensége (Goodin, 1995; 1997). Ahogy korábbi írásaimban bemutattam (pl. 1998a), az ilyen politikai folyamatok kimenetele sok fontos esetben egyáltalán nem volt előre determinált. A strukturális történelmi tényezők nem egyenlők a végzettel.

Jegyzetek

* Szeretném megköszönni Staffan Kumlinnak, Ylva Norénnak és Dietlind Stollénak a kutatásban való közreműködésüket. Sören Holmbergtől, Margaret Levitől és Eric Uslanertől rengeteg jó tanácsot kaptam. Külön köszönet Kornai Jánosnak és Susan Rose-Ackermannak a tanulmány korábbi változataihoz fűzött megjegyzéseikért, valamint azért, hogy megszervezték ezt a projektet.

[1] Az idézetek Mario Puzo: *A Keresztapa* című forgatókönyvének magyar nyelvű kiadásából származnak. Magyar Könyvklub, 2001., fordította Vándor Vera.

[2] A SOM-felméréseket a Göteborgi Egyetem Zsurnalisztika Tanszéke, Politológia Tanszéke és Államigazgatási Kara által közösen működtetett SOM Intézet készíti. 1986 óta minden évben végeznek országos, reprezentatív közvélemény-kutatásokat a társadalom (Society), a vélemény (Opinion) és a tömegtájékoztatás (Mass Media) témáiról (innen származik a SOM elnevezés). A Riks-SOM országos felmérésben 1999 óta körülbelül 3000 ember vett részt. A felmérés postai úton kiküldött kérdőívekkel történik. További információkért lásd az intézet honlapját: www.som.gu.se.

Hivatkozások

ARIAS, ENRIQUE DESMOND, 2002. The Trouble with Social Capital: Networks and Criminality in Rio de Janeiro. Paper presented at the Annual Meeting of the American Political Science Association at Boston MA, August 28.

BERMAN, SHERI, 1997. Civil Society and the Collapse of the Weimar Republic. *World Politics*, 49: 401–29.

CLAIBORN, MICHELE P. AND PAUL S. MARTIN, 2000. Trusting and Joining? An Empirical Test of the Reciprocal Nature of Social Capital. *Political Behavior*, 22: 267–91.

FRIEDLÄNDER, SAUL, 1999. *Förföljelsens år 1993–1939. Tredje riket och judarna, första delen.* Stockholm, Natur och Kultur.

GAMBETTA, DIEGO (ed.), 1988. *Trust: Making and Breaking Cooperative Relation.* Oxford, Basil Blackwell.

GOERTZEL, TED, 1994. Belief in Conspiracy Theories. *Political Psychology*, 15: 731–42.

GOODIN, ROBERT (ed.), 1995. *The Theory of Institutional Design*. Cambridge, Cambridge University Press.
1997. *On Constitutional Design*. Oslo, ARENA, Oslo University.
HARRIS, FREDERICK C., 1999. *'I Shall Never Forget It': Collective Memory, Micromobilization, and Black Political Activism in the 1960s*. New York, Russell Sage Foundation.
HECKSCHER, GUNNAR, 1952. *Svensk statsförvaltning i arbete*. Stockholm, SNS Förlag.
HEDSTRÖM, PETER AND RICHARD SWEDBERG, 1998. Social Mechanisms: An Introductory Essay. In P. Hedström and R. Swedberg (eds.), *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*, pp. 1–28. New York, Cambridge University Press.
HERMANSSON, JÖRGEN, 2003. *Politik på upplysningens grund*. Malmö, Liber Förlag.
HOLMBERG, SÖREN, 1999. Down and Down We Go: Political Trust in Sweden. In P. Norris (ed.), *Critical Citizens*, pp. 103–22. Oxford, Oxford University Press.
KAASE, MAX AND KENNETH NEWTON, 1995. *Beliefs in Government*. Oxford, Oxford University Press.
KARKLINS, RASMA, 2002. Typology of Post-Communist Corruption. *Problems of Post-Communism*, 49: 22–32.
KERSHAW, IAN, 2000. *Hitler. 1889–1936: Hubris*. London, Penguin Books.
KUMLIN, STAFFAN, 2002. Institutions – Experiences – Preferences: How Welfare State Design Affects Political Trust and Ideology. In B. Rothstein and S. Steinmo (eds.), *Restructuring the Welfare State: Political Institutions and Policy Change*, pp. 20–50. New York, Palgrave/Macmillan.
KUMLIN, STAFFAN AND BO ROTHSTEIN, 2002. Staten och det sociala kapitalet. In J. Pierre and B. Rothstein (eds.), *Välfärdsstat i otakt. Om politikens oavsiktliga, uförutsedda och oönskade resultat*, pp. 146–68. Malmö, Liber.
LEVI, MARGARET, 1996. Social and Unsocial Capital. A Review Essay of Robert Putnam's Making Democracy Work. *Politics and Society*, 24: 45–55.
1998. *Consent, Dissent, and Patriotism*. New York, Cambridge University Press.
LIND, ERIC A. AND TOM R. TYLER, 1997. *The Social Psychology of Procedural Justice*. New York, Plenum.
LIPSKY, MICHAEL, 1980. *Street-level Bureaucracy: Dilemmas of the Individual in Public Services*. New York, Russell Sage Foundation.
LUNDQUIST, LENNART, 2000. *Demokratins väktare–ämbetsmännen och vårt offentliga etos*. Lund, Studentlitteratur.
MYRDAL, GUNNAR, 1968. *Asian Drama: An Enquiry into the Poverty of Nations*. New York, Twentieth Century Fund.
NELD, ROBERT, 2002. *Public Corruption: The Dark Side of Social Evolution*. London, Anthem.
NEWTON, KENNETH, 1999. Social and Political Trust in Established Democracies. In P. Norris (ed.), *Critical Citizens: Global Support for Democratic Government*, pp. 169–87. Oxford, Oxford University Press.
2002. *Who Trusts? The Origins of Social Trust in Six European Nations*. Southhampton, Department of Political Science, University of Southhampton.
NORÉN, YLVA, 2002. *Svenskars politiska förtroende*. Göteborg, Department of Political Science, Göteborg University.
PATTERSON, ORLANDO, 1999. Liberty Against the Democratic State. On the Historical and Contemporary Sources of American Distrust. In M. E. Warren (ed.), *Democracy and Trust*, pp. 151–207. Cambridge, Cambridge University Press.
PUTNAM, ROBERT D., 1992. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton NJ, Princeton University Press.
2001. *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*. London, Simon & Schuster.
PUTNAM, ROBERT D. AND KRISTIN A. GOSS, 2002. Introduction. In R. D. Putnam (ed.), *Democracies in Flux. The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*. New York, Oxford University Press.

ROSE-ACKERMAN, SUSAN, 2001. Trust, Honesty and Corruption. Reflection on the State-building Process. *Achives Européennes de Sociologie*, 42: 526–51.

ROTHSTEIN, BO, 1998a. *Just Institutions Matter: The Moral and Political Logic of the Universal Welfare State*. Cambridge, Cambridge University Press.

1998b. State Building and Capitalism: The Rise of the Swedish Bureaucracy. *Scandinavian Political Studies*, 21: 287–306.

2000. Trust, Social Dilemmas and Collective Memories. *Journal of Theoretical Politics*, 12: 477–503.

2001. Social Capital in the Social Democratic Welfare State. *Politics and Society*, 29: 207–41.

ROTHSTEIN, BO AND DIETLIND STOLLE, 2003. Social Capital, Impartiality, and the Welfare State: An Institutional Approach. In M. Hooghe and D. Stolle (eds.), *Generating Social Capital: The Role of Voluntary Associations, Institutions and Government Policy*, pp. 168–89. New York, Palgrave/Macmillan.

STOLLE, DIETLIND, 2000. Clubs and Congregations: The Benefit of Joining Organizations. In K. S. Cook (ed.), *Trust in Society*, pp. 202–44. New York, Russell Sage Foundation.

SVALLFORS, STEFAN, 1996. *Välfärdsstatens moraliska ekonomi*. Umeå: Borea Förlag.

SZTOMPKA, PIOTR, 1998. Trust, Distrust and Two Paradoxes of Democracy. *European Journal of Social Theory*, 1: 19–32.

TYLER, TOM R., 1998. Trust and Democratic Governance. In V. Braithwaite and M. Levi (eds.), *Trust and Governance*, pp. 269–314. New York, Russell Sage Foundation.

UNDP, 2002. *Human Development Report 2002. Bosnia and Herzegovina*. New York, United Nation Development Program.

USLANER, ERIC M, 2002. *The Moral Foundation of Trust*. New York, Cambridge University Press.

WHITELEY, PAUL F., 1999. The Origines of Social Capital. In J. W. van Deth, M. Maraffi, K. Newton and P. F. Whiteley (eds.), *Social Capital and European Democracy*, pp. 25–45. London, Routledge.

WOLLEBEAK, DAG, PER SELLE AND HÅKON LORENTZEN, 2001. *Frivillig insats: Sosial integrasjon, demokrati og økonomi*. Oslo, Fagbogforlaget.

WOLLEBEAK, DAG AND PER SELLE, 2002. Does Participation in Voluntary Associations Contribute to Social Capital? The Impact of Intensity, Scope, and Type. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 31: 32–61.

MÁSODIK FEJEZET

Tisztesség, bizalom és jogi normák a demokratikus átalakulásban: miért tudja Bo Rothstein jobban megmagyarázni Svédországot, mint Romániát

ERIC M. USLANER ÉS GABRIEL BADESCU*

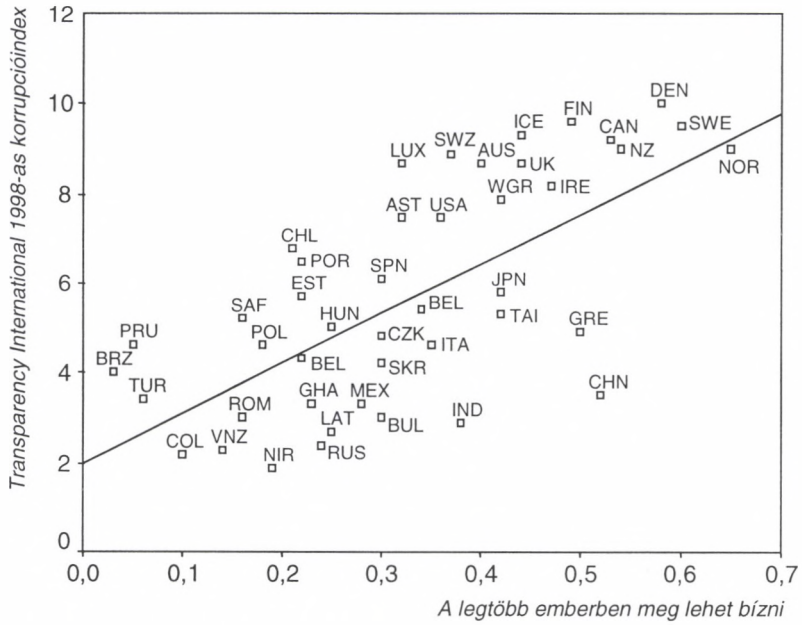
A bizalom áldás. Mint ideál, elhiteti velünk, hogy azok is, akik mások, mint mi, morális közösségünk tagjai, s ezáltal növeli hajlandóságunkat, hogy a tőlünk különbözőekkel is kapcsolatot alakítsunk ki, és hogy tartsuk magunkat a tisztesség és a becsületesség által felállított magas mércéhez. A bizalom jelenti a jogállamnak és annak a törekvésnek az alapját, amely a kevésbé szerencséseket pártfogásába veszi.

A korrupció átok. Semmibe veszi a tisztesség szabályait, és olyan előnyöket ad bizonyos embereknek, amelyekben mások nem részesülhetnek. A korrupt intézmények hatására az emberek elvesztik hitüket a kormányban.

Aligha meglepő, hogy mérsékeltebb a korrupció ott, ahol magas a bizalom szintje.[1] Egy 51 országot átfogó mintán a bizalom és a korrupció közötti egyszerű korreláció 0,711 (lásd a *2.1 ábrát*). A bizalom szintje a skandináv államokban a legmagasabb, és ott a legkisebb a korrupció. A bizalom szintje a legkorruptabb országokban – Kolumbia, Fülöp-szigetek, Törökország és Brazília – a legalacsonyabb.

Ezért úgy tűnik, ahol alacsony a mások iránti bizalom és magas a korrupció szintje, mint a posztkommunista országok esetében, fokozhatjuk a bizalmat, ha mérsékeljük a korrupciót. Így érvel Rothstein (2001: 479, 491). Azt állítja, hogy az oroszok jobban megközelítenék a svédeket, ha a társadalomban vissza tudnák szorítani a korrupciót, „felülről"generálva a bizalmat (lásd még Cohen, 1997: 19–20; Levi, 1998: 87; Misztral, 1996: 198; Offe, 1999). Az erős jogrendszer egyfajta társadalmi biztonságérzetet alakítana ki az átlag állampolgárokban: sem a polgártársaik, sem a kormány nem tudná kihasználni őket, ha létezne a törvény betartását garantáló, független és tisztességes igazságszolgáltatás. Így kevésbé lenne kockázatos megbízni másokban.

Nyugaton, szól az érvelés, ahol relatíve alacsony a korrupció szintje, az emberek tisztességesnek látják társadalmukat, ezért jobban bíznak egymásban és kormányukban, mint a korruptabb országokban. A volt kommunista társadalmakban



2.1 ábra. Bizalom és korrupció: nemzetközi összehasonlítás

az emberek mindenhol korrupciót tapasztalnak, így elvesztik a másokba és a rendszerbe vetett hitüket. A kommunista rezsimek nagyfokú bizalmatlanságot teremtettek felülről (lásd az alábbiakban), így bizonyítottnak vehetjük, hogy az elit hatalmi visszaélései erősen jelzésértékűek a tömegek számára. A bűnözési statisztikák rosszabbak azokban a társadalmakban, ahol alacsony a bizalom szintje (Uslaner, 2002: chs. 7, 8). Emellett Svédországban a jogrendszer iránti bizalom és a másokba vetett hit között van legalább egy szerény korreláció (Rothstein, 2001: 492).

Bármennyire meggyőzőnek tűnhet is Rothstein érvelése, valójában nem helytálló. Rothstein bizonyítéka a jogrendszer iránti bizalom és a másokba vetett hit közötti összefüggésre csupán egyetlen, meglehetősen egyedi nyugati demokrácián, Svédországon alapszik. A World Value Survey (WVS) felméréseiben szereplő összes ország közül Svédországban a legmagasabb a bizalom szintje, továbbá ez az egyik legkevésbé korrupt nemzet a világon. Könnyen lehet, hogy a svéd modell nem ültethető át a volt kommunista országokba. Még ha van is összefüggés az erős jogrendszer és az állampolgárok egymás iránti bizalma között, akkor is fordított irányú az ok-okozati viszony: a törvény iránti bizalom ered az egymás iránti bizalomból (Uslaner, 2002: 243–5). A svédek és más nyugati országok azért képesek erős jogrendszert kialakítani, *mert az emberek bíznak egymásban*. A bizalmat tanúsító embereket magas erkölcsi mérce jellemzi, elítélik mások kihasználását, főleg a sebezhetőbbekét (Uslaner, 1999a, b). Svédország, John Rawls terminológiájával élve, „nagyon rendezett" társadalom, ahol „mindenki elfogadja és tudja, hogy a többiek ugyanazokat az elveket vallják az igazságosságról, és az alapvető társadalmi intézmények ezekhez az elvekhez tartják magukat, és ez a köztudatban is így él"

(1971: 454). Ez az erkölcsi felfogás a társadalmi méltányosság iránti elkötelezettségen és a szűkösebb helyzetben lévő embertársak iránt tanúsított figyelmen alapul, ezek fémjelzik a svéd jóléti társadalmat (454. és 462. o.). A társadalom rendezettsége a közös igazságérzeten múlik. Romániában és a többi posztkommunista országban az erőskezű állam és a burjánzó korrupció hatására az emberek abban is kételkednek, hogy *egyáltalán létezik méltányos igazságszolgáltatási rendszer*. A korrupció kezeléséhez minden alkalommal újra kell értékelni a morális elveket, szöges ellentétben a „rendezett társadalom" alapjául szolgáló értékközösséggel.

Nemzetközi adatok, továbbá romániai (és svéd) felmérések segítségével bemutatjuk, hogy a korrupció hatása ott a legerősebb mind a mások, mind pedig a kormányzati rendszerek iránti bizalomra, ahol csekély mértékben jelentkezik a tisztességtelenség (például Svédországban). Ahol burjánzik a korrupció, mint például Romániában, az emberek egy idő után hozzáedződnek. Nem ítélik el embertársaikat, akik úgy boldogulnak, ahogy lehet egy olyan társadalomban, ami a csúcson levőknek látszik kedvezni. Az embereket *zavarja* a kormányban tapasztalható korrupció, csak épp úgy érzik, hogy nem tehetnek ellene semmit. Az egyik kormány ugyanolyan korrupt, mint a másik, így sokkal fontosabb, hogy a rendszer gazdaságilag hatékony legyen, mint hogy tisztességes elveket követ-e a kormány. Rothstein elképzelése jobban illik Svédországra (a hazájára), mint a volt kommunista régió új demokráciáira.

Adatelemzéseink többsége Romániára koncentrál, egy része pedig Svédországra. De a történet nem csak két országról szól. Románia és Svédország a bizalom és korrupció ellentétes pólusait képviselik. Ezenkívül a náluk tapasztalt tendenciákat meglehetősen általános érvényűnek látjuk. Először azt mutatjuk be, hogy a Svédországhoz hasonló országokban (ahol alacsony a korrupció szintje) az emberek hajlamosabbak összekapcsolni a korrupcióra, illetve a bizalomra vonatkozó percepciójukat, mint a nagymértékben korrupt országok (például Románia) polgárai. Ez kérdésessé teszi, hogy egy adott kontextusból adódó felismeréseket alkalmazni lehet-e egy erősen eltérő kontextusban. Azok, akik túl gyorsan vonnak le a kelet-európai országokra vonatkozóan következtetéseket Svédország példájából, könnyen azt a szofizmust követik el, mint a következő jiddis mondás: „Ha a nagyanyámnak kerekei lennének, busz lenne."

A korrupció különböző formái elhomályosítják a bizalom és a tisztességtelenség közötti kapcsolatot. Létezik (kis jóindulattal) némi bizonyíték arra, hogy a volt kommunista országok elitjének korrupciója az emberek egymás iránti bizalmának csökkenéséhez vezethet, de még ennél is *kevésbé bizonyított*, hogy az emberek elvesztik hitüket a többiekben a piti korrupció – a szolgáltatónak járó kenőpénz vagy „ajándék" – miatt. A korrupció nem a mindennapi megélhetésért küzdő átlagemberen múlik. A közmondás szerint is „fejétől bűzlik a hal". Ha van bármilyen összefüggés a korrupció és a bizalom között a volt kommunista országokban, az fentről jön. Ez *nem* egy újfajta megkülönböztetés, és nem is kizárólag az autoriter társadalmak velejárója. George Washington Plunkitt, a New York City Tammany Hall Demokrata Párt vezetője már a tizenkilencedik században különbséget tett „tisztességes" és „tisztességtelen" megvesztegetés között. Az előbbi a barátok megjutalmazását és az ellenségek megbüntetését jelentette. Az utóbbi pedig a közpénzek ellopását (Riordan, 1948).

„Pusztán" a korrupció megfékezése nem nyújt gyors módszert a társadalom bizalmi szintjének a növelésére. Valamivel erősebb az összefüggés a társadalmi

berendezkedéssel kapcsolatos attitűdök és a korrupció között – ez nem túl meglepő, hiszen a korrupció túlnyomórészt a hivatalnokokhoz kötődik. Ennek ellenére még ez a kapcsolat sem kifejezetten erős a volt kommunista államokban. Ebben a régióban a korrupciónak csekély hatása van az emberek egymás iránti bizalmára. Bár a korrupciónak vannak hosszú távú negatív következményei, rövid távon enyhíthet a bürokrácia merevségén. Ezért az emberek azt érezhetik, hogy a piti korrupció tisztességes üzlet (Rose-Ackerman, 1994: 21). Az átlag állampolgárok mind egy csónakban eveznek, ezért nem valószínű, hogy a felülről jövő korrupció befolyásolja a többiekkel szembeni magatartásukat. A tekintélyelvű rezsimek lerombolhatják a bizalmat, de a demokratikus reformok önmagukban nem elegendők az újjáépítéséhez. Van remény a korrupció visszaszorítására a volt kommunista országokban, de nem szabad vérmes reményeket fűzni a tisztább kormányzástól várható eredményekhez.

Románia különösen jó vizsgálati alany, mert a régió egyik legszegényebb országa volt. A Nicolae Ceauşescu vezette rezsim erősen kézben tartotta a társadalmat. A kommunista kormány 1989-es bukásának idején a közvélemény kezdetben kifejezetten optimistán látta a jövőt. Több mint egy évtizeddel később azonban kiderült, hogy sem a (régi) baloldali, sem az (új) jobboldali, sem a rövid életű reformer-középutas rendszer nem volt képes elnyerni a közvélemény támogatását. A gazdaság súlyos gondokkal küzd, növekszik az egyenlőtlenség, a bizalom és a tolerancia szintje kifejezetten alacsony a fiatalság körében, a korrupció pedig továbbra is jelentős probléma: Románia 2001-ben a korrupció elleni harc céljából alapított nemzetközi szervezet, a Transparency International (TI) 91 országból álló listájának a 62. helyét foglalta el.

Elemzésünk jelentős része nemzetközi, mert nem szeretnénk, hogy vizsgálatunk Románia kivételezettségén alapuljon, de legrészletesebben azokat az információkat dolgoztuk ki, amelyek lehetővé teszik Románia összehasonlítását a magas bizalmi és alacsony korrupciós szintű Svédországgal.

Bizalom és tisztesség: egy alternatív nézet

Típusát tekintve bennünket az általános – vagyis a morális – bizalom foglalkoztat, az olyan emberekbe vetett hit, akiket nem ismerünk, és akik valószínűleg mások (és másként gondolkodnak), mint mi. A morális bizalom más, mint a stratégiai bizalom, vagyis az általunk ismert emberekbe vetett hit. A stratégiai bizalom tapasztalatokon alapszik, a családtagjaink, barátaink, munkatársaink, üzleti partnereink és szállítóink megbízhatóságáról vagy megbízhatatlanságáról szerzett élményeken (Hardin, 2002). A morális (vagy általános) bizalom nem alapulhat tapasztalaton, mivel ez az idegenekbe vetett hit. Mégis ez utóbbi a nagylelkű cselekedetek, például önkéntesség vagy adakozás, valamint a tolerancia, az erkölcsi tartás, a jobban teljesítő kormány és a szegényekkel bőkezűen bánó társadalom kulcsa (Uslaner, 2002).

A morális bizalom az osztályok és fajok közötti közös kötelékek elvén és az egyenlőség értékrendjén alapszik (Fukayama, 1995: 153; Putnam, 1993: 88, 174; Seligman, 1997: 36–7, 41; Uslaner, 2002: ch. 2). A másokba vetett hit eredménye a nehéz helyzetben lévők iránti empátia, és végső soron az erőforrások újraelosztása a jómódúaktól a szegényeknek és a fogékonyabb intézményeknek (La Porta,

Lopez-Silanes, Shleifer and Vishny, 1997; Uslaner, 2002: chs. 7, 8). A másokba vetett hit erkölcsi elkötelezettség, rokona az aranyszabálynak, hogy úgy bánjunk az emberekkel, *ahogy szeretnénk, hogy ők bánjanak velünk*, a szemet szemért, fogat fogért játszmák helyett (Uslaner, 2002: chs. 2, 4). A bizalmat tanúsítóknak nincs szükségük azonnali viszonzásra: másokba vetett hitük alapja az optimista világnézet és a hit, hogy ők maguk a saját sorsuk urai, ami mintegy pszichológiai védelmül szolgál az esetleges negatív élmények ellen.

A morális bizalom minden említett forrása – és hatása – ellentétben áll a korrupcióval. A korrupt ügyletek is lehetnek bizalomfüggők, de ez csak a közeli ismerősök és bizalmas barátok egymás közötti attitűdjére érvényes (ezt hívjuk *specifikus* bizalomnak). A korrupció kihasználja az ismeretleneket, és majdnem mindig a szegényektől veszi el azt, amit a már amúgy is jómódúaknak ad. Az általános bizalom ezzel szemben optimista világnézeten és a javak egyenlő elosztásán alapul (Uslaner, 2002). A korrupció alapja a laza erkölcsi értékrend és egy olyan jogrendszer, amely képtelen megakadályozni, hogy egyes emberek kihasználjanak másokat.

Rothstein (2001: 491–2) szerint az emberek nem feltétlenül vesztik el mások iránti bizalmukat pusztán azért, mert politikusaik megvesztegethetők. Ha azonban a jogrendszer elmulasztja megbüntetni a vétkeseket, legyenek átlagpolgárok vagy politikai vezetők, az emberek nem gondolnak többé ugyanolyan melegséggel a polgártársaikra (vö. Mauro, 1995: 12).

Civilizált társadalmakban a jogrendszer intézményeinek van egy különösen fontos feladata: felkutatni és megbüntetni az „árulókat", vagyis azokat, akik szerződést szegnek, lopnak, gyilkolnak, és más hasonló nonkooperatív tetteket követnek el, s ezért nem lehet megbízni bennük. Így tehát ha azt gondoljuk, hogy a különböző intézmények tisztességesen és hatékonyan teszik a dolgukat, akkor okkal feltételezhetjük azt is, hogy a többi ember sem fog árulást elkövetni, ezért „a legtöbb emberben meg lehet bízni".

Tyler (1990: chs. 4, 5) szerint az emberek azért tisztelik a törvényt, mert hisznek abban, hogy az igazságszolgáltatás tisztességes, és hogy velük is méltányosan járt el. Ha úgy érzik, a rendőrség vagy a bíróság tisztességtelen bánásmódban részesítette őket, akkor valószínűleg kevésbé fognak bízni a jogrendszerben. Ezek szerint a csökkenő korrupció – és a fokozódó bizalom – kulcsa a hatékony tulajdonjogi szabályozás és a jogállamiság (Lambsdorff, 1999; Leite and Weidemann, 1999: 20, 23; Treisman, 2000).

Indokoltabb a korrupciót a kormány iránti bizalommal összekötni, mint a mások iránttival. Az emberek a kormányhivatalnokok megvesztegethetőségére gondolnak, amikor arról beszélnek, hogy korrupt-e az ország. A mások iránti bizalmatlanság bevonása ebbe a gondolatkörbe nem olyan egyértelmű. Számos országban megfigyelhető, hogy jelentéktelen a kapcsolat a kormányba vetett és a mások iránti bizalom között (Newton, 1999, 2002; Orren, 1997; Uslaner, 2002: chs. 5, 8). A kommunizmus idején nyilvánvalóan kulcsszerepet játszottak az állam elnyomó intézményei a bizalom lerombolásában (Gibson, 2001; Howard, 2002), ezért logikus lehet feltételezni, hogy a megreformált (és tisztességesebb) intézményrendszer segíthet a mások iránti bizalom újbóli kialakításában. Végül is Rothstein (2001: 477) története egy oroszországi látogatással kezdődik, ahol az adóbevételeknek csupán 26 százaléka jut el a kormányhoz a svédországi 98 százalékkal szemben.

Különösen szoros kapcsolatra számíthatunk a mások iránti bizalom és a korrupció között az olyan társadalmakban, ahol korábban veszélyes volt a bizalom, és szinte mindent átszőtt a korrupció. A bizalom felülről történő kialakítása kifejezetten csábító lehetőség a rendszerváltó országok számára: sokkal egyszerűbb lehet erősebb korrupcióellenes intézkedések segítségével bizalmat kiépíteni az emberekben, mint átalakítani a személyes attitűdöket.

A nyugati társadalmakban az erős jogrendszerek *függnek* a bizalomtól, nem pedig generálják azt. A volt kommunista országokban tapasztalható erős állami szerepvállalás fényében valószínűbbnek tartjuk, hogy nem a különböző intézmények, például a bíróságok iránti bizalom, hanem inkább *az eljárás méltányosságának érzete* játszik szerepet az interperszonális bizalom alakulásában. Az általános bizalom a különböző társadalmi csoportok összetartozásának az érzetén alapszik. Ha úgy látjuk, hogy a jogrendszer egyeseknek több lehetőséget nyújt, mint a többieknek, akkor valószínűleg kevésbé fogjuk azt hinni, hogy mindnyájunk sorsa közös. Még erre való tekintettel is feltételezhetjük azonban, hogy a jogrendszer tisztességessége sokkal kevésbé fontos az általános bizalom szempontjából, mint az optimizmus és a hit, hogy magunk irányítjuk a sorsunkat.

Bizalom, korrupció és a kormányról alkotott vélemény

A korrupció és a mások iránti bizalmatlanság közötti ok-okozati kapcsolat kétféle lehet: a hivatali visszaélések percepciója közvetlenül és közvetve is okozhatja a másokba vetett hit hiányát. Azonban *mindkét* kapcsolat bizonyíthatósági szintje csekély (Rothstein, 2001: 491) vagy elhanyagolható. Sem a kormány iránti bizalom, sem a jogrendszerbe vetett hit nem fokozza az emberek egymás iránti bizalmát.

Ezek az eredmények a nyugati demokráciákban – az Egyesült Államokban és Nyugat-Európában – készült kutatásokból származnak. Ezekben az országokban az erős államtól való függőség nélkül alakulnak ki a bizalommal kapcsolatos attitűdök. A tekintélyelvű politikai rendszerek, különösen a kommunista rezsimek egymás ellen uszítják az állampolgárokat. Ha az emberek kényszerítve érzik magukat arra, hogy barátaik ellen forduljanak, ha el akarják kerülni, hogy az állam ellenük forduljon, akkor az interperszonális bizalom meglehetősen kockázatossá válhat. Ilyen világban az ember tényleg nem lehet elég óvatos, ha másokkal van dolga, még akkor sem, ha mindenki szeretné úgy kezelni a többieket, mintha megbízhatóak lennének. Ha az emberek bizalmatlanok az idegenekkel, akkor minden társadalmi tevékenységük a megbízhatónak tartott közeli barátaikra szorítkozik (lásd Gibson, 2001; Hayoz and Sergeyev, 2003). A volt kommunista államokra sem az optimizmus, sem az az érzés, hogy az ember maga irányítja a sorsát, nem volt jellemző, és úgy tűnik, ez nemigen változott az elnyomó rezsimek bukása óta eltelt években sem. Ehhez járul még, hogy a kommunista rendszereket széles körű korrupció jellemezte (lásd Rose-Ackerman, 1994: 21; Trang, 1994: 8).

Ezért nem ésszerűtlen a feltételezés, miszerint (1) a másokba vetett bizalom jobban tükrözi a rendszer iránti bizalmat a rendszerváltó országokban, mint a többi nemzet esetében, és (2) az érzékelt korrupció jelentősebben befolyásolhatja az interperszonális bizalmat a rendszerváltó országokban, mint a többi nemzet esetében. Tanulmányunkban ezt a két összefüggést vizsgáljuk, különösen Romá-

nia kontextusában. Ceauşescu 1989-es bukása után Románia (a többi közép- és kelet-európai országhoz hasonlóan) demokratikus intézményrendszert épített ki. Azonban a parlamentáris rendszernek és az igazságszolgáltatásnak nem sikerült sem a korrupció felszámolása, sem a bizalom növelése. A bizalom eredetét és az érzékelt korrupciót két felmérés alapján vizsgáljuk: az egyik az 1995-ös World Values Survey (WVS), a másik a saját 2001-es felmérésünk, amely egy nagyobb páneurópai projekt, a Citizenship Involvement Democracy (CID)[2] része volt. Romániát és a rendszerváltó országokat általában összehasonlító elemzésnek vetettük alá: megnéztünk nemzetközi összesített adatokat, és összevetettük Romániát és a legmagasabb bizalmi szintű és legkevésbé korrupt országot, Svédországot.

Az általunk elmesélt történet *nem* az, amit a bizalom és a korrupció viszonyáról szóló irodalom alapján várnánk: Romániában és a rendszerváltó országokban általában *gyenge és inkonzisztens a korrupció és az interperszonális bizalom közötti összefüggés*. A románok az elit részéről tapasztalt korrupció alapján nem vonnak le általános következtetéseket az átlag állampolgárok által elkövetett kisebb vétségekre vonatkozóan. A korrupció a közhivatalnokokhoz kötődik. Ha az átlagember megkerüli a törvényt, csak boldogulni próbál. Ha az emberek ilyesmire kényszerülnek, az erkölcsi értékrend semmibevétele még nem jelenti, hogy szándékukban áll más embereket kihasználni. A kommunizmus idején az elitnek voltak a közösség többi tagja számára elérhetetlen kiváltságai, és sok román még ma is azt hiszi, hogy a vezető réteg tisztességtelenül jut előnyökhöz. Az apró tisztességtelenség „jó korrupció"; a viszonzás elvárásán alapszik. Ahogy Bertold Brecht írta a *Kurázsi mama és gyermekei*-ben: „Hála Istennek, hogy korrumpálhatók. Emberek, és a pénzt hajtják, mint mi, többiek. Nem farkasok. Ameddig létezik korrupció, addig van remény. Kenőpénzek! Az ember legnagyobb esélye. Mindaddig, míg a bírók elfogadják a pénzt, van esély az igazságra" (III. felvonás, idézi Miller, Grødeland and Koshechkina, 1998: 1).

A nagy korrupció egyértelmű velejárója a visszaélés a hivatali pozícióval. Mások kárára gazdagít néhány embert, újabb forrásokhoz juttatja a magasabb pozícióban lévőket, és növeli hatalmukat azok fölött, akik a boldogulásért küzdenek (Ledeneva, 1998: 42–7). Az emberek felfogásában határozottan elkülönül a többi állampolgár és az országot irányító személyek megítélése.

A korrupció és a bizalmatlanság között nem közvetlen a kapcsolat. A WVS és a CID felmérésekből egyaránt kiderül, hogy azok a románok, akik szerint elfogadható az adócsalás, hajlamosabbak a polgártársaik iránti bizalmatlanságra. Bár a kormányintézmények (bíróságok, politikusok, törvényhozás) és a többi ember iránti bizalom között alig mutatható ki közvetlen kapcsolat, mégis találunk összefüggést a jogrendszer eljárásainak méltányosságáról alkotott nézetek és az interperszonális bizalom között (a CID felmérésekben). Kiderül továbbá, hogy a demokráciával elégedett egyének hajlamosabbak bízni polgártársaikban.

A felmérésekben sokan határozottan összekötik a mások iránti bizalmat és a korrupciót. De ők *nem* azok, akik nap mint nap szembesülnek a korrupcióval. Inkább ott hajlamosak kapcsolatot találni a kettő között, ahol a közigazgatást alacsony szintű korrupció jellemzi. Feldühödünk és a legrosszabbakat gondoljuk a többiekről, ha egy kis korrupcióval szembesülünk, mert hogy az kifejezetten szokatlan. De ha mindenhol korrupciót tapasztalunk, hozzászokunk, és nem nagyon zavartatjuk magunkat tőle.

Bizalom, korrupció és rendszerváltás

A kommunizmus idején az állam által ellenőrzött mindennapi életben az embereket egymás ellen uszították. Idegenekben megbízni különös (sőt, veszélyes) gondolatnak tűnt azok számára, akik féltek legközelebbi barátaikon kívül bárki más iránt bizalmat érezni. Az erkölcsi elvek szerinti cselekvés egy olyan világban, ahol az idegenek közötti kölcsönösségnek még a gondolata is veszélyes, nem igazán várható el. A hiány megnehezíti az életet, és hatására az emberek külön utakat keresnek az életük javítására (Banfield, 1958: 110). Nem gondolják, hogy befolyásolni tudnák a dolgokat, és kevés okuk van az optimizmusra – ezért aligha lenne értelme, hogy ne tegyenek meg mindent, ami szükséges a boldoguláshoz.

Ha az árukból és szolgáltatásokból hiány van, és a szűkös kínálatot az állam is manipulálja, a megvesztegetés és az ajándékok ésszerű megoldásnak tűnnek, hogy az emberek hozzájussanak a rutinszolgáltatásokhoz. Az állami hivatalnokok szemszögéből pedig a piti korrupció hasznos eszköz, hogy további forrásokra tegyenek szert. A korrupció beszivárog a rendszerbe egészen a csúcsig, ahol már egyáltalán nem jelentéktelen. A korrupció melegágyai az autokrata társadalmak, amelyekre az általános hiány és a kismértékű elszámoltathatóság jellemző. Ha az embereknek kevés okuk van megbízni egymásban, nemcsak részt vesznek különböző korrupt ügyletekben, hanem normális tranzakcióként kezelik őket, különösebb erkölcsi ellenvetés nélkül.

A magyarok alig több mint egyharmada látja erkölcsileg problémásnak, ha az orvosok „hálapénzt" kérnek az egészségügyi szolgáltatásokért (Kornai, 2000: 3, 7, 9). Az „ajándékozás" rendszere olyannyira elterjedt, hogy szinte az összes orvos elfogadja a hálapénzt; az orvosok jövedelmének 62 százaléka nem könyvelt csatornákon folyik be. Olyan gazdasági rendszerben, amelyre hiány és arrogáns közigazgatás jellemző, az emberek olyan eszköznek tekintik a hálapénzt, amellyel biztosíthatják maguknak a szolgáltatást, és hosszabb távú kapcsolatot alakíthatnak ki az orvosokkal.

A kommunizmus idején csak az egymásban megbízó emberek között léteztek társadalmi kapcsolatrendszerek. Kisebb hálózatokat alakítottak ki, hogy segítsenek egymásnak boldogulni a mindennapi életben – sorban álltak a hiánycikkekért, kisegítették közeli barátaikat, rokonaikat és szomszédaikat (Ledeneva, 1998). Bár Putnam (2000: 288) szerint ezek az erős kötelékek az első lépcsőfokot jelentik az idegenek iránti bizalom felé, kevéssé bizonyított, hogy az egyik fajta bizalom egy másik kialakulásához vezetne – akár a volt kommunista országokban, akár az Egyesült Államokban (Flap and Völker, 2003; Gibson, 2001; Ledeneva, 1998: ch. 5). Ezek az informális szerveződések főként kényelmi társulások voltak.

Más elképzelések szerint a kommunizmus idején kulcsszerepet játszó segítő hálózatok *helyettesítették* azokat a szélesebb szociális hálókat, amelyre egyszerűen nem volt lehetőség az elnyomó kormányok uralma alatt (Flap and Völker, 2003; Gibson, 2001). Amikor 1989 körül a kommunizmus megbukott Kelet- és Közép-Európában, demokratikus rezsimek vették át a helyét. A reformerek azt remélték, hogy a demokratikus alkotmányok demokráciát és piacgazdaságot hoznak. A politikai élet állami kontrollját felváltja majd a bizalmon és toleráncián alapuló civil társadalom és a tulajdonjogok tiszteletben tartása. A korrupt diktátorok bukása lendületet ad majd az embereknek, optimistává válnak, és ami a legfontosabb, végre úgy érezhetik, hogy ők irányítják az életüket és alakítják a környezetüket,

ami megteremti a bizalom és a civil kultúra kialakulásának alapjait (Almond and Verba, 1963; Lane, 1959: 163–6; Rosenberg, 1956).

A rendszerváltás azonban nem volt ennyire egyszerű. A kommunizmus jelentős nyomot hagyott a közép- és kelet-európai országok politikai kultúrájában. Az erőskezű államot nem egy bizalommal teli, nyílt piacokkal rendelkező civil társadalom váltotta fel, hanem egy kifejezetten apatikus társadalom, melynek tagjai sem az új kormányban, sem egymásban nem bíztak (Badescu and Uslaner, 2003; Howard, 2002). Sok új kapitalista tulajdonos került ki a volt kommunista vállalatvezetők soraiból. A felvirágzás, mellyel a kapitalizmus kecsegtetett, vagy jött és ment, vagy be sem következett. Néhány vállalkozó meggazdagodott, azonban az átlag állampolgárok jelentős része szegényebb lett, mint valaha. A állami hiány helyébe a piaci hiány lépett. A gazdasági egyenlőtlenségek gyorsan nőttek – és az emberek elvesztették hitüket az új intézményekben, melyek feladata az életkörülmények javítása lett volna. A rendszerváltás idején a hiány, az egyenlőtlenség, a pesszimizmus, valamint a hatóságok és a többi ember iránti bizalmatlanság eredményeként nemhogy csökkent volna, inkább *fokozódott* a korrupció.

Olyan világban, ahol az elitet rutinszerűen korruptnak tartják – a WVS felmérések megkérdezettjeinek 79 százaléka szerint vagy a legtöbb, vagy az összes vezető korrupt (lásd a *2.1 ábrát*) – az emberek nem igazán hajlamosak azt hinni, hogy egy bizalommal átitatott (még kevésbé, hogy megbízható) társadalomban élnek. A gazdaság állami irányításának megszűnése számos olyan hálózat végét jelentette, melyek az emberek boldogulását szolgálták. A korrupció azonban megmaradt. Az oroszok többségének továbbra is szüksége volt a kapcsolataira, hogy ruhához és gyógyszerekhez jusson, és tíz százalékuk még mindig csak valaki más segítségével tudott kórházi ellátáshoz jutni (Ledeneva, 1998: 8). A súlyosan tökéletlen piac növekedésével számos informális hálózat felbomlott anélkül, hogy lett volna bármilyen társadalmi támogató rendszer, ami betölthette volna a keletkezett űrt (Howard, 2002; Ledeneva, 1998: 194–6). Az állami hatalom átengedése személyesebb jellegűvé tette az államigazgatást, fokozódott a megvesztegetés, és megszaporodtak a személyes haszonszerzési lehetőségek (Miller, Grødeland and Koshechkina, 2002: 565; Rose-Ackerman, 1999: 107).

A bizalom és a korrupció mértékét bemutató *2.1 táblázat* rámutat a rendszerváltás néhány problémájára. A rendszerváltó országokat másokénál nagyobb mértékű korrupció jellemzi (az alacsonyabb TI pontszám magasabb szintű korrupciót jelent), és Románia még a többi volt kommunista országnál is korruptabb. Ugyanígy, a bizalom szintje magasabb a nem rendszerváltó országokban, és Romániában a legkisebb a másokba vetett hit mértéke. A korrupció elleni harcban a volt kommunista országokban nagyon nagy a lemaradás két olyan paraméter esetében, amelyek – mint később látni fogjuk – kulcsszerepet játszanak a tisztességtelen kormányzás kialakulásában: az egyik a kevesebb kormányhatározat, a másik a kormány stabilitása. A rendszerváltó gazdaságokban még mindig nagyfokú a vállalkozások állami ellenőrzése, és a kormányok politikailag instabilak. Románia még a rendszerváltó országok átlagától is jócskán elmarad.

2.1 táblázat. Bizalom és korrupció: nemzetközi összehasonlítás*

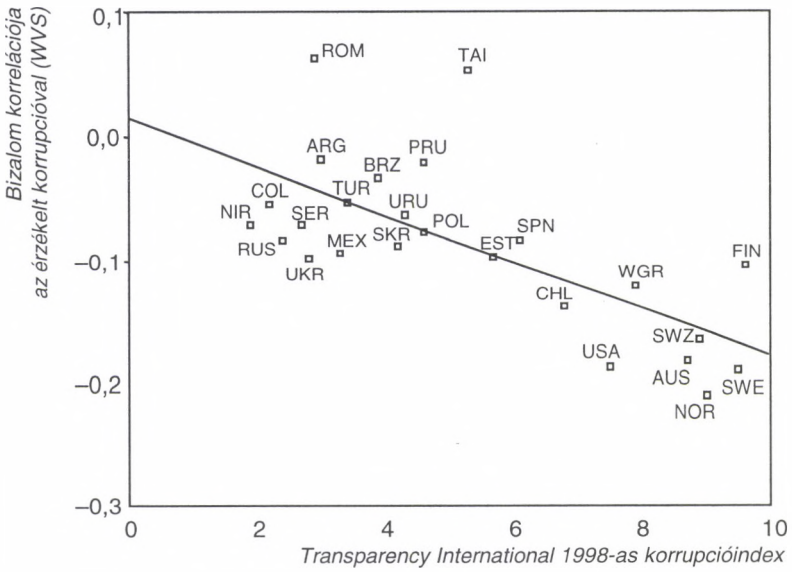
	Egyéb országok	*Volt kommunista országok*	*Románia*
Korrupció: TI 1998 index	6,01	3,67	3,00
Érzékelt korrupció (WVS)	0,58	0,79	0,66
Interperszonális bizalom (WVS)	0,31	0,25	0,16

Megjegyzés: * A TI által mért korrupció 0 (legkorruptabb) és 8,3 (legkevésbé korrupt) közötti érték; az érzékelt korrupció a WVS 1981-es, 1990-es és 1995–96-os felméréseiből azoknak a százalékarányát jelenti, akik szerint a legtöbb vagy minden hivatalnok korrupt; a bizalmat 0–1 skálán mérjük, ahol 1 jelenti a bizalom legmagasabb szintjét.

Bizalom és korrupció nemzetközi viszonylatban

Kezdjük egy, a bizalom és az *érzékelt korrupció* közötti kapcsolat egyéni szintjét vizsgáló nemzetközi összehasonlítással. Rothstein érvei alapján erős inverz kapcsolatot várhatnánk az érzékelt korrupció és a mások iránti bizalom között. Ha az emberek nagymértékű korrupciót látnak, akkor kevésbé bíznak polgártársaikban. A WVS az általános bizalommal és az érzékelt korrupcióval kapcsolatos kérdéseket is feltett a megkérdezetteknek. (A köz által érzékelt korrupció szintje megegyezik azzal, amit az elit megkérdezése alapján számított TI index mutat; a két mérőszám közötti egyszerű korreláció 0,83.) A WVS adatai alapján 34 országra vonatkozóan számítottuk ki a korrelációt a bizalom és az érzékelt korrupció között. Ezenkívül 33 országra vonatkozóan kiszámítottuk a jogrendszerben való bizalom és az érzékelt korrupció közötti korrelációt is. A korrelációk erőssége az enyhén negatívtól (–2) a (meglepően) pozitív tartományig terjed (a pontozási rendszer alapján negatív összefüggést vártunk). Az átlagos korrelációk nem túl erősek. Az általános bizalmat tekintve –0,079-es átlagos korreláció áll fenn az érzékelt korrupcióval. A jogrendszerben való bizalom és a korrupció között –0,144 az átlagos korreláció. Három ország esetében a bizalom mindegyik mérőszámára vonatkozóan a kapcsolat pozitív: az interperszonális bizalommal való korreláció pozitív Románia, India és Tajvan esetében, a jogrendszerben való bizalommal pedig Románia, Tajvan és Venezuela mutatott pozitív kapcsolatot.

E korrelációk önmagukban meglehetősen érdektelenek lennének, de van egy tisztán kivehető tendencia, amely megkérdőjelezi a bizalom és a korrupció kapcsolatára vonatkozó konvencionális felfogást (lásd a *2.2 ábrát*). A bizalom és az érzékelt korrupció közötti korreláció ott a legerősebb, *ahol a korrupció a legmérsékeltebb* (amit az 1998-as TI index magas értékei jeleznek). Például azok a svédek, akik a korrupció szintjét magasnak érzik, valószínűleg úgy gondolják, hogy országukat nem a nép akaratának megfelelően kormányozzák, és így gondolják a korrupció szintjét alacsonynak érzők is. A mások iránti bizalom és az érzékelt korrupció közötti korreláció a WVS adatok alapján Svédországban –0,19, nem kifejezetten erős, viszont csak Új-Zéland és Norvégia előzik meg (abszolút értékben). A románok nem kapcsolják össze a korrupciót a kormány szociális érzékenységével. És nincs egyértelmű kapcsolat a bizalom és az érzékelt korrupciószint között sem ($r = 0,05$).

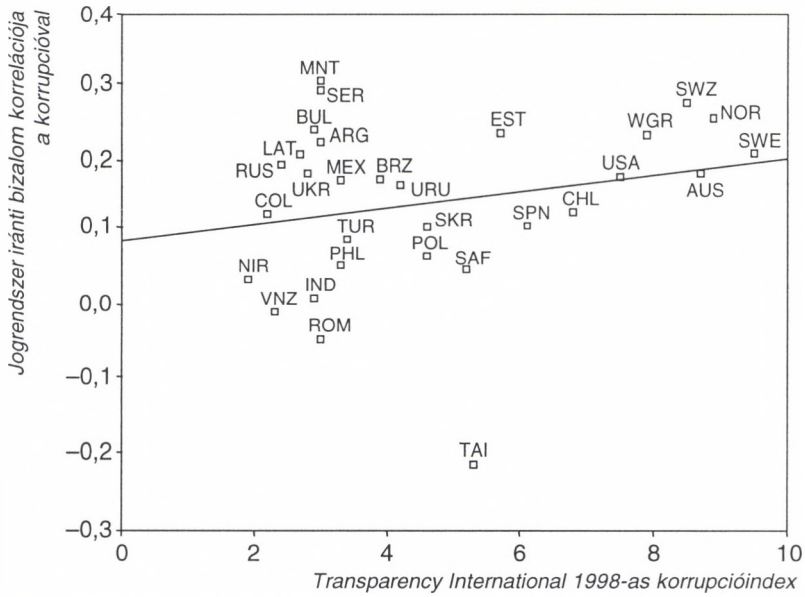


2.2 ábra. A bizalom és az érzékelt korrupció (WVS) és a TI korrupcióindex közötti korreláció, 1998

Ha egy adott országban magas a korrupció szintje, akkor az emberek általában úgy viselkednek, mint a románok. Nem kötik össze a korrupciót (az elit játékterét) és a többi ember iránti bizalmat. Ha a korrupció szintje alacsony, az emberek hajlamosabbak az elit megvesztegethetőségét egy nagyobb kulturális probléma részének tekinteni. Az a viszonylag kevés ember, aki a korrupciót elítéli és általánosságban az emberi becstelenség megnyilvánulásának tartja, valószínűleg kevésbé bízik meg polgártársaiban. A mintában szereplő 34 ország között viszonylag erős kapcsolat állapítható meg ($r^2 = 0{,}480$).

A következő lépésben a korrupció szintje szerint három csoportba osztottuk az országokat: legalacsonyabb, közepes és legmagasabb. A WVS adatok alapján mindegyik csoportra kiszámítottuk az érzékelt korrupciónak és bizalomnak a korrupciós szintre vonatkoztatott egyszerű korrelációját. A *legkevésbé korrupt* országokban –0,754-es értékkel robusztusnak bizonyult az aggregált bizalom és az érzékelt korrupció országszintű mutatója közötti korreláció, tehát minél erősebb a korrupció érzete, annál kisebb a bizalom. A középső csoportra is számottevő korrelációt találtunk (–0,532), viszont a *legkorruptabb országokban a korreláció pozitív volt* (0,243). Minél magasabb az érzékelt korrupció szintje, annál nagyobb a bizalmat mutató állampolgárok aránya, és ez az összefüggés különösen erős a volt kommunista országok esetében.[3]

Nincs egyértelmű kapcsolat a TI korrupciós mérőszáma és az érzékelt korrupció és a jogrendszer iránti bizalom korrelációja között ($r^2 = 0{,}060$). A többiekénél *nagyobb* az átlagos korreláció a volt kommunista országokban (0,190, illetve 0,127). A romániai negatív korreláció kivételnek számít, ennek elhagyásával a rendszerváltó országok átlagos korrelációja 0,204-re nő. Az emberek kevesebbre tartják a jogrendszerüket, ha úgy gondolják, hogy korrupt a politikai rendszer (lásd a *2.3 ábrát*).



2.3 ábra. A jogrendszer iránti bizalom és az érzékelt korrupció (WVS) és a TI korrupcióindex közötti korreláció, 1998

Ez a tendencia *nem* csak a korrupcióról kialakult közfelfogásra jellemző. Ha mediánjánál (4,70) elosztjuk a TI korrupciós mérőszámot, a kevésbé korrupt országokra a bizalom és a közfelfogás közötti erős aggregált korreláció tovább erősödik ($r = -0{,}609$), a korruptabb „térfélen" viszont *előjelet vált* ($r = 0{,}179$). Megint arról van szó, hogy a legkorruptabb országokban annál inkább megbíznak a polgártársaikban az emberek, minél többen tartják korruptnak a felső köröket (bár ez az eredmény nem szignifikáns). A kevésbé korrupt országokban az érzékelt korrupció sokkal *alacsonyabb* bizalmi szinthez vezet.

Arra vonatkozóan is egyértelműek a bizonyítékok, hogy amikor a korrupció ténylegesen befolyásolja a bizalmat, nem a mindennapi jelentéktelen összegű kenőpénzek, hanem a csúcson folyó „nagy" korrupció az, ami számít. A bizalom erős korrelációt mutat a TI-indexszel és a Global Competitiveness Survey (GCS) és az *Impulse Magazin* adatai alapján 1997-re becsült megvesztegetésértékekkel is ($r = -0{,}503$, illetve $r = -0{,}603$). Sokkal gyengébb a korreláció a kis korrupcióra vonatkozóan, feketepiaci valutafelárban mérve ($r = -0{,}290$)[4]. Ismételten, ezek a korrelációk is *sokkal* erősebbek, ha alacsony a korrupció. Azokban az országokban, amelyek az 1998-as TI-index medián alatti csoportjában szerepelnek, a GCS megvesztegetési indexe mérsékelten korrelál a bizalommal ($r = -0{,}347$), a korruptabb országokban pedig megváltozik a korreláció előjele ($r = 0{,}407$). A feketepiaci valutafelár szerény, amikor a felár nagyon alacsony ($r = -0{,}275$), de majdnem zéró ($r = -0{,}009$) a felár a medián fölött elhelyezkedő országokban.

Tehát komoly bizonyítékaink vannak, hogy a korrupció és a bizalom közötti kapcsolat erősen függ a kontextustól, és attól, hogy ki húz hasznot a korrupcióból. A helyzet iróniája, hogy ott fedezhető fel a legerősebb korreláció, ahol a legkisebb

a korrupció (és a legnagyobb a bizalom). Továbbá az emberek pontosan akkor hajlamosabbak a többiek iránti bizalmatlanságra, amikor nem a hétköznapi polgárok, hanem az elit sérti meg a szabályokat.

Románia és Svédország: a szivárvány ívének két vége

A különböző nemzetek összehasonlítása után részletesebben tanulmányozzuk a korrupciót, a bizalmat és a kormány iránti bizalmat két ország – Svédország és Románia – esetében. Románia nem tipikus. Kíméletlenebb kormánya volt, mint a legtöbb volt kommunista országnak. A közvélemény bizalmi szintje alacsonyabb és a kormány korruptabb, mint a térség legtöbb országában (az átlag TI pontszám 3,6, míg Romániáé 3,0). Az érzékelt korrupció és az egymás iránti bizalom, illetve a jogrend megbízhatósága közötti korreláció tekintetében is eltér a többi országtól. Így Románia viszonylag kivételes esetnek számít, de azért nem lóg ki olyan nagyon a volt kommunista országok sorából.

A mások iránti bizalmat tekintve, Romániában nem találunk erős kapcsolatot az érzékelt korrupció, az informális társadalmi szerveződések és a mások iránti bizalom között. A három WVS felméréssorozat adatai alapján a mások iránti és a jogrendszerbe vetett bizalom közötti egyszerű korreláció Svédországban 0,15 (ami közel áll a Rothstein által egy másik felmérés alapján publikált 0,18-hoz [2001: 491]), Romániában 0,08 és Oroszországban 0,01. A svéd helyzet tanulságait nem igazán lehet Romániára alkalmazni, mert Svédország (a többi skandináv országhoz hasonlóan) inkább kivételnek számít – magas szintű a bizalom, mérsékelt a korrupció és erős az állam. Az állam képes felülről alakítani a társadalmi értékrendet, mert az állampolgárok hajlanak az együttműködésre – ezért nem jelent igazán nagy kihívást a bizalom kialakítása.

Először az 1995-ös WVS felmérésekre koncentrálunk, mivel ez az egyetlen adatforrás, amelyben a korrupcióra és a bizalomra vonatkozóan is szerepelnek kérdések. Mivel a bizalom és az érzékelt korrupció közötti kölcsönös kapcsolatokat kívánjuk megvizsgálni, a kétfokozatú legkisebb négyzetek módszerét alkalmazzuk.[5]

A bizalomegyenlet Uslaner 2002-es könyvén alapul, ennek megfelelően az optimizmust és személyi autonómiát posztulálja az általános bizalom fő meghatározóiként. Idegenekben bízni kockázatos. Az optimisták azonban kevésbé tartanak a veszélyes következményektől. Ha az emberek elégedettek a világgal és úgy gondolják, hogy közreműködésük tovább javítja a körülményeket, akkor az idegenekkel való együttműködésben inkább a lehetőségeket látják, mint a veszélyeket. Ha sötéten látják a jövőt és úgy gondolják, hogy sorsuk főleg másokon múlik, akkor gyanakvással néznek az idegenekre.

A korrupció egyenlete az erkölcsiség, optimizmus és bizalom általános kérdéseire, specifikus erkölcsi normákra és az információk elérhetőségére (Adsera, Boix and Payne, 2000), valamint (természetesen) a bizalomra összpontosít. Az eredményeket a 2.2 *táblázatban* mutatjuk be.

A WVS adatok elemzéséből egyértelműen kiderül, hogy nincs kölcsönös kapcsolat a bizalom és a korrupció között: a bizalom nem befolyásolja a korrupciót, és a korrupciónak sincs hatása a bizalomra. Egyik együttható sem szignifikáns. A bizalmat nagymértékben befolyásolja az optimizmus (ígéretes vagy komor-e a jövő, kisebb-e a szegénység, mint tíz évvel ezelőtt).

2.2 táblázat. A többi ember iránti bizalom és az érzékelt korrupció Romániában, 1995, World Values Survey

	Tartomány		*Együttható*	*Standard hiba*	*t-arány*
Korrupcióegyenlet					
Bizalom	0 = óvatos	1 = bízik	–0,059	0,39	–0,015
Világos jó/rossz normák	1 = igen	3 = nem	**0,150****	**0,053**	**2,82**
Kemény munka vs. szerencse és kapcsolatok	1 = munka	10 = szerencse	**–0,048*****	**0,019**	**–2,57**
Gazdagodás mások kárára	1 = mások kárára	0 = mindenki nyer	**0,052*****	**0,020**	**2,66**
Életkor	18–93		0,004	0,003	1,27
Jobb-/baloldali beállítottság	1 = bal	10 = jobb	–0,022	0,022	–1,02
OK lopott áru vásárlására	10 = mindig	1 = soha	–0,034	0,029	–1,15
OK csúszópénz elfogadására	1 = soha	10 = mindig	**0,073****	**0,030**	**2,44**
Napi tv-nézés gyakorisága	1 = nem tévéző	4 = 3 +óra	**0,152*****	**0,055**	**2,75**
Szubjektív társadalmi osztály	1 = felső	4 = alsó	0,065	0,056	1,15
Konstans			**1,623*****	**0,355**	**4,58**
Bizalomegyenlet					
Korrupció mértéke	1 = nincs	4 = minden hivatalnok	–0,052	0,066	–0,78
Anyagi elégedettség	1 = elégedetlen	10 = elégedett	–0,008	0,011	–0,74
Életkörülmények megítélése	1 = elégedetlen	10 = elégedett	0,001	0,011	0,09
Világos jó/rossz normák	1 = igen	3 = nem	**–0,047****	**0,021**	**–2,21**
Vallásosság	1 = vallásos	3 = ateista	0,049	0,042	1,16
Életkor	18–93		–0,001	0,001	–0,52
Iskolai végzettség (életkor végzettség megszerzésekor)	0–43		0,002	0,004	0,36
Jövőbe vetett hit	0 = sötét	1 = fényes	**0,084****	**0,039**	**2,18**
Jobb a demokrácia	1 = erősen egyetért	4 = erősen nem ért egyet	**0,103*****	**0,023**	**4,45**
Posztmaterializmus	0 = materialista	8 = poszt-materialista	0,024	0,012	2,12
Jogrendszer iránti bizalom	1 = nincs	4 = nagyfokú	**0,038****	**0,021**	**1,78**
OK csúszópénz elfogadására	1 = soha	10 = mindig	0,011	0,014	0,79
OK lopott áru vásárlására	1 = soha	10 = mindig	–0,0003	0,012	–0,02
OK adócsalásra	1 = soha	10 = mindig	**–0,020****	**0,011**	**–1,83**
Szegénység aránya a 10 év előttihez viszonyítva	1 = nagyobb	3 = kisebb	**0,058***	**0,037**	**1,58**
Konstans			0,324	0,229	1,42

Megjegyzés: **** $p < 0{,}001$, *** $p < 0{,}01$, ** $p < 0{,}05$, * $p < 0{,}10$. A félkövér szedés $p < 0{,}10$ vagy jobb szignifikanciaszintet jelez. $N = 463$; Korrupció RMSE = 1,019; Bizalom RMSE = 0,385; számítási módszer: kétfokozatú legkisebb négyzetek módszere. Exogén változók: OK a tömegközlekedés jegy nélküli használatára; OK a juttatások jogosulatlan igénylésére; végzettség; haderő iránti bizalom; közszolgálat iránti bizalom.

A jogrendszerben bízó és az adócsalást elítélő emberek (valamivel) hajlamosabbak megbízni másokban, azonban úgy tűnik, a különböző tisztességtelen cselekedetek nem befolyásolják különösebben a bizalmat vagy az érzékelt korrupciót: a megvesztegetés és a lopott áruk vásárlásának elfogadása nincs hatással a bizalomra. Bár a megvesztegetést elfogadhatónak tartó emberek hajlamosabbak azt gondolni, hogy burjánzik a korrupció, a lopott áruk vásárlása nem kapcsolódik össze az elit tisztességességének megítélésével.

A román közvélemény határozott különbséget tesz: a megvesztegetést korrupciónak tekinti, a lopott áruk megvásárlását (vagy az adócsalást, vagy más, a WVS felmérésekben vizsgált, de a mi becslésünkben nem szereplő cselekedeteket) viszont nem. Ha általános gyakorlat az adócsalás, az rontja az egymásba vetett hitünket. Az adócsalás olyasmi, amit átlagemberek követnek el, és – szemben a jogtalanul igényelt segélyekkel vagy a tömegközlekedési eszközökön való bliccelésel – sokkal inkább azt az érzetet kelti a közvéleményben, hogy ezzel megkárosítják a többieket. Létezik tehát pozitív kapcsolat a jogrendszer és a mások iránti bizalom között. A románok azonban nem kapcsolják össze a jogrendszert és az erkölcsös viselkedés specifikus normáit (a jogrendszer iránti bizalom és az öt erkölcsi kérdés közötti átlagos korreláció 0,052).

Felfedezhetünk azonban egy fontos kivételt: azok az emberek, akik elfogadhatatlannak tartják a megvesztegetést, hajlamosabbak korruptnak tartani a politikai rendszert. A köztisztviselők – az elit – megvesztegethetők. Az átlag állampolgárok nincsenek abban a helyzetben, hogy szívességeket fogadjanak el. Jelentéktelen kihágásaik (lopott áruk megvásárlása, állami támogatások igénylése stb.) a legtöbb román szemében nem minősülnek korrupciónak. A boldoguláshoz ki kell játszani a rendszert. Mindenki megkerüli a szabályokat, egyesek jobban, mások kevésbé. Viszont egyaránt erős prediktor az optimizmus és a személyes sors irányíthatósága. A korrupció szintjét magasabbnak érzékelik azok, akik szerint sokan mások kárára gazdagodnak meg, és nem tisztességes munkával, hanem szerencsével és kapcsolataik kihasználásával jutnak előbbre. A korrupció megkülönböztető jegye tehát itt sem a törvénytisztelet hiánya, hanem az átlagemberek kárára történő haszonszerzés.

Röviden összefoglaljuk a CID felmérés adataiból nyert eredményeket. Maga a felmérés nem tartalmaz ugyan korrupcióra vonatkozó kérdéseket, de mégis segítette az intézményi hatások és a segítő célú szerveződések általános bizalomra kifejtett lehetséges hatásainak a tesztelését. Badescu (2003) nyomán az általános bizalomra vonatkozó kérdések hiányát a különböző etnikai és vallási csoportok iránti bizalom felmérési eredményeivel pótoltuk. Ezek a kérdések alkalmasabbak az idegenek iránti bizalom mérésére egy olyan társadalomban, ahol feszültség van a különböző etnikumok: románok, magyarok, romák, valamint a román ortodox egyház hívői és más vallások követői között, és ahol általában alig van kapcsolat „köztem" és a „tőlem különbözők" között.

Mindent összevetve, az optimizmus és a személyi autonómia a két legerőteljesebb prediktor mind a más etnikai csoporthoz, mind pedig a más valláshoz tartozók iránti bizalom szempontjából: akik hisznek abban, hogy a következő generációk élete jobb lesz, azok elégedettek a jelenbeli életükkel, és akik szerint a tisztességes munka (és nem a szerencse) a siker titka, azokban erősebb a bizalom. Nincs viszont kapcsolat a kölcsönös segítség hálózatai és az általános bizalom között: az

ismerőseiktől vagy rokonaiktól kért, illetve nekik adott kölcsönök gyakorisága nincs hatással az általános bizalomra.

A kormányintézmények, például a bíróságok és a politikusok iránti bizalom és az általános bizalom közötti kapcsolat meglehetősen gyenge (Gibson, 2001; Mishler and Rose, 2001). Azonban tény, hogy úgy látjuk, valamivel inkább, mint korábban, hogy több minden szól Rothstein véleménye mellett: az intézmények valóban számítanak. A demokrácia működésével elégedett emberek lényegesen nagyobb mértékben bíznak meg másokban (bár ez lehet az optimizmus következménye is). Azokra, akik szerint a bíróságok tisztességesen járnak el, *nagyobb mértékű bizalom jellemző, mint azokra, akik kedvezményes elbánást gyanítanak.* Nem annyira a bíróságokba vetett hit számít, mint inkább a méltányosság érzékelése. A semleges intézményrendszer kialakítása az általános bizalom hiányában továbbra is problematikus, különösen azért, mert azok, akik szerint a becsületes állampolgárnak be kell tartania a törvényt, határozottan *kevésbé hajlamosak más vallású emberekben megbízni.* Akikben él a bizalom, pártatlanabb jogrendszerre vágynak, de elfogadják, hogy a jelenlegi rendszerben a boldoguláshoz minden rendelkezésre álló eszközt fel kell használni. A román nemzetiség tagjai jóval kevésbé hajlamosak megbízni a sajátjuktól eltérő etnikai csoportok tagjaiban és a más vallásúakban, mint a romák vagy a magyarok. A magyarok különösen hajlamosak azt gondolni, hogy a jogrendszer elfogult velük szemben, ezért a jogi reformok sokkal szélesebb kérdéskört érintenek, nem csak az intézménytervezést.

Rothstein helyesen látja, hogy a rendszerváltó országokban összefügg egymással a jogrendszer iránti bizalom és az általános bizalom. A WVS és a CID adatokból egyaránt megállapítható, hogy a jogrendszer értékelésének szignifikáns hatása van az általános bizalomra. A WVS adatok alapján a törvénybe vetett hit mérsékelten befolyásolja a bizalmat, míg a CID bázisú elemzések szerint ez az összefüggés nem szignifikáns, ami annak tulajdonítható, hogy az emberek úgy látják, a bíróságok nem egyenlően kezelik az embereket. Ugyanakkor Rothstein elméletével ellentétben a románok nem kapcsolják össze a korrupciót és a bizalmat. *Zavarja* őket a korrupció, de nem hagyják, hogy ez uralja polgártársaikról kialakult nézeteiket. A korrupt kormány az elit szennyese, nem a tömegeké.

A fenti megállapításokat támasztják alá egy 2001-es román közvélemény-kutatás adatai is.[6] A piti korrupció nem befolyásolja az emberek másokról alkotott nézeteit. Egészen elenyésző a korreláció ($\tau - c = 0{,}021$) a mások iránti bizalom és az „ajándékok" száma között, melyeket az emberek a városházával, a bíróságokkal, a rendőrséggel, a kórházakkal vagy az iskolával kapcsolatos problémáik megoldása érdekében adtak. Ugyanakkor az általános bizalom és az érzékelt korrupció között valamivel erősebb, de még mindig nagyon mérsékelt a korreláció (0,113). Mégis, a kapcsolat a bizalom és a kormány korrupció elleni harcának érzékelése között gyenge ($\tau - c = 0{,}107$). Valamelyest erősebb az „igazságba vetett hit" korrelációja az érzékelt korrupcióval (–0,188) és a hittel, hogy a kormány küzd a korrupció ellen (0,138). E kapcsolatok egyike sem kifejezetten erős, ami azt sugallja, hogy Románia lakosságát jobban érdekli a bíróságok önkényessége, mint a közkasszából meggazdagodók megbüntetése. Valóban, az igazságszolgáltatásba vetett hit és a mások iránti bizalom között gyenge a korreláció ($r = 0{,}133$).

A korrupció felszámolása?

A volt kommunista országok polgárai kevésbé bíznak a jogrendszerben, ha azt korruptnak érzékelik. A korrupcióról kialakult véleményük azonban nem befolyásolja az idegenek iránti bizalmukat (a legtöbb rendszerváltó ország a TI-skála korrupt végén helyezkedik el).

Eredményeink alapján jó és rossz hírekkel is szolgálhatunk ezen országok számára. A jó hír, hogy a posztkommunista országok visszaszoríthatják a korrupciót anélkül, hogy az oly régóta fennálló értékek, mint a bizalom, megváltoznának. Több országot átfogó regressziós számításokkal vizsgáltuk a korrupciót a rendszerváltó országokban és más társadalmakban. A mérsékeltebb korrupció kulcsa a stabilabb kormány és a gazdasági szféra kormányzat általi szabályozásának a csökkentése (Rose-Ackerman, 1999: 35, 227).[7] A gazdaság szabályozottságának mértéke *önmagában* megmagyarázza a korrupció posztkommunista országok körében tapasztalt varianciájának 57 százalékát. A többi ország esetében a bizalom is a korrupció egyik jelentős determinánsa.

Ez azonban közvetlenül elvezet a három rossz hírhez. Először is, ha enyhítünk a gazdaság szabályozottságán, növekedhetnek a gazdasági egyenlőtlenségek (bár a kettő közötti egyszerű korrelációs tényező csak 0,44). Ha ez bekövetkezik, tovább csökken a bizalom, mert az egyenlőtlenség mértéke a bizalom egyetlen legerőteljesebb prediktora nemzetközi összehasonlításban és az Egyesült Államok idősorait tekintve is.[8] Másodszor, még ha sikerülne is gazdasági reformokkal visszaszorítani a korrupciót a volt kommunista országokban, ettől nem fog emelkedni a bizalom szintje, ahogy az másutt várható lenne, mert nincs elég szoros összefüggés a két tényező között. Még ha a korrupciót nagymértékben visszaszorítják, akár a nyugati országokéhoz hasonló szintre is, akkor sem valószínű, hogy korrelálna a bizalommal (ahogy ez jelenleg Nyugaton tapasztalható), mert a kapcsolat (ha van egyáltalán) a bizalomtól a korrupció felé irányul. Harmadszor, bár úgy tűnik, a jogrendszerbe vetett hit nagyobb fokú bizalmat eredményez mások iránt, az oksági kapcsolat iránya messze nem egyértelmű (Rothstein, 2001: 491; Uslaner, 2002: 243–5). Közép- és Kelet-Európában a jogrendszerbe vetett bizalom növekedése káros is lehet, ha a bíróságok korruptak, vagy ha az emberek a jogrendszeren kívül rendezik konfliktusaikat (Rose-Ackerman, 1999: 152–3). A bíróságok javíthatják a törvények betartását, a kényszer azonban nem pótolja megfelelően a bizalmat, mert hatalmi egyenlőtlenségekhez és még nagyobb elégedetlenséghez vezet (Baier, 1986: 234; Gambetta, 1988: 220; Knight, 2000: 365). A működő jogrendszerek alapja a konszenzus, az, hogy mit tart a társadalom megengedhetőnek (Rose-Ackerman, 1999: 98; Rothstein, 2001: 493; Sitkin and Roth, 1993). Nem valószínű, hogy a régi jogi normák új intézményi keretekbe való foglalásával sikerül csökkenteni a korrupciót és fentről létrehozni a bizalmat.

Bo Rothstein Svédországa, ahol az erős bizalom hatására a kormány tisztességes, és ahol a becsületes politikusok példamutató viselkedése alakítja a többiek magatartását, talán túl kivételes ahhoz, hogy mintaként követhetnék a rendszerváltó országok. Svédország a képzeletbeli minnesotai Lake Wobegon földi mása, ahol minden férfi erős, minden nő szép, és minden gyerek átlagon felüli. A rendszerváltó országok állampolgárai nem kivételesek. Más nemzetek polgáraihoz hasonlóan az ő bizalmuk alapja is az optimizmus, és az az érzés, hogy urai a saját sorsuknak. Történelmük miatt, amely talán valóban kivételes, az optimizmus és a

személyi autonómia valószínűtlen érzések, és a rendszerváltás óta eltelt években sem festették a jövőt fényesebbnek.[9] A korrupció visszaszorításában a jobb élet fontosabb, mint az új intézmények és a kevesebb korrupció. Közvetve nagyobb fokú bizalomhoz vezethet a korrupció elleni harc, ha eredményeként tisztességesebbé válik a jogrendszer, és csökkennek a jövedelmi különbségek. A korrupt hivatalnokok börtönbe juttatása mindenképp dicséretre méltó, de nem szabad túl sokat várni a bebörtönzésektől. Lehet törekedni a tisztességesség és a becsületesség javítására a rendszerváltó országokban, de külön-külön kell munkálkodni az érdekükben. Romániában örülnének, ha bármelyikből több lenne.

Jegyzetek

* Hálásak vagyunk a Starr Foundationnek a Research and Exchange Board of the United States Department of State-en keresztül biztosított támogatásáért, valamint az IREX Caspian and Black Sea Collaborative Programban (2001) részt vevő Paul Sumnak (University of North Dakota), Mihai Pisicának és Cosmin Mariannak (Babes-Bolyai Egyetem, Kolozsvár). Hálánkat szeretnénk kifejezni továbbá Meril Jamesnek, a Gallup International főtitkárának, hogy megosztotta velünk a Gallup Millenium-felméréseket. Az adatok egy része az InterUniversity Consortium for Political and Social Research-től (ICPSR) származik. Sem a Gallup International, sem az ICPSR nem felelős következtetéseinkért. Uslaner köszönettel tartozik a Russel Sage Foundationnek és a Carnegie Foundationnek is a Russal Sage The Social Dimensions of Inequality Program keretében (http://www.russelsage.org/programs/proj_reviews/social-inequality.htm) nyújtott támogatásukért, valamint a General Research Board of the Graduate School of the Maryland University, College Park ösztöndíjáért. Badescu e fejezet céljára végzett kutatásait részben a Blue Bird Project támogatta, amelyet egy nemzetközi, adományozókból álló konzorcium finanszíroz és a budapesti Közép-Európai Egyetem (CEU) irányít. Külön köszönet illeti a Bank of Sweden Tercentenary Foundationt, munkánk fő finanszírozóját.

Különösen hálásak vagyunk Mark Lichbach, Marc Morje Howard, Kornai János, Susan Rose-Ackerman és Bo Rothstein hasznos hozzászólásaiért, valamint a Tisztesség és bizalom workshopok résztvevőinek, különösen Bruce Ackermannak.

[1] A bizalmat a „standard" interperszonális bizalom kérdéssel mértük (ebben az esetben a WVS kérdésével): „Ön szerint általában a legtöbb emberben meg lehet bízni, vagy sose lehet elég óvatos, ha más emberekkel van dolga?" A korrupció jellemzésére mérőszámként a Transparency International (TI) 1998-as becsült eredményeit használtuk. A WVS adatok közül az 1995–96-os becsléseket vettük át, ahol rendelkezésre álltak, kiegészítve az 1990–93-as eredményekkel, ha a harmadik felméréssorozatban egyáltalán nem találtunk adatot. Az adatforrások részletesebb ismertetésére lásd Uslaner, 2002: ch. 8. A TI korrupciós eredményei elitkorrupciós felmérésekből származnak; elérhetők a http://www.transparency.de/documents/cpi/index.html webcímen. Valamelyest gyengül a kapcsolat, ha magyarázó változóként beiktatjuk az egy főre jutó GNP logaritmusát és a gazdasági egyenlőtlenség szintjét (a Gini-indexet), de így is erősen szignifikáns marad. A 2001-es pontszámokat lásd a http://www.transparency.org/cpi/2001/cpi2001.html címen.

[2] Készítettünk felméréseket Moldovában átlagpolgárokkal, valamint Romániában és Moldovában szervezeti aktivistákkal a Citizenship Involvment Democracy (CID) common core questionnaire kibővített verzióját felhasználva. Bővebb információért lásd a CID honlapját: http://www.mzes.uni-mannheim.de/projekte/cid/. Kutatási projektünk részletes leírását lásd a http://www.irex.org/programs/black-caspian-sea/grantees01-02.htm és a http://www.policy.ro weboldalakon.

[3] Országszinten a bizalom és a TI korrupcióindex közötti korreláció 0,826 a legkevésbé korrupt csoportban, 0,251 a középsőben és –0,098 a legkorruptabb országokban. A volt kommunista országok körében a korreláció –0,274. Mindhárom kategórián belül regressziós futtatásokkal vizsgáltuk a bizalomnak az érzékelt korrupcióra vonatkoztatott összefüggését és az érzékelt korrupció interaktív hatását is (elhagyva a konstans tagot, de figyelembe véve az egyenlőtlenség Gini-indexét és a protestánsok arányát is; lásd Uslaner, 2002: ch. 8). A főhatás jelentéktelen volt; az interakció a legkorruptabb és a közepes csoportban marginálisan szignifikáns ($p < 0,10$ mellett), a legkevésbé korrupt országokra vonatkozó együttható pedig szignifikáns ($p < 0,01$ mellett).

[4] A feketepiac vagy a szürkegazdaság nagyon sok embert érint, legalábbis az „elit" korrupcióval összevetve. A feketepiaci valutafelár azt az összeget jeleníti meg, amellyel a nem hivatalos gazdaság „megvámolja" a hivatalost. A Global Competitiveness Survey és az *Impulse Magazin* adatait Friedman és szerzőtársai 2000-ben publikált tanulmányából vettük át, és megtalálhatók a http://www.worldbank.org/wbi/govenance/ webcímen. A feketepiaci valutafelár adatforrása a http://gking.harvard.edu/data.shtml címen található State Failure Task Force adatállomány.

[5] A bizalom egy kettősség; az érzékelt korrupció ordinális változó, ezért helytelennek tűnhet a kétfokozatú legkisebb négyzetek modellek alkalmazása. De fontosabb, hogy kontrollálni lehessen a kölcsönös oksági hatásokat, mint hogy probit- vagy rendezett probitmodelleket stb. értékeljünk ki, és elhanyagoljuk az oksági rendezés kapcsolódásait, különösen, ha nem állnak rendelkezésre olyan rutinok, amelyekkel kétfokozatú rendezett probitszámítást lehetne végezni. A 2.2 *táblázat* alján soroljuk fel azokat az exogén változókat, amiket figyelembe vettünk a becslésekben. A táblázat félkövér szedéssel tartalmazza azokat az eredményeket, amelyek $p < 0,10$ mellett statisztikailag szignifikánsak vagy jobbak.

[6] A 2001. novemberi Romanian Barometer of Public Opinion közvélemény-kutatást az Open Society Foundation támogatta, és a Research Center for Urban Studies Institute (CURS) vezette. Az adatok megtalálhatók a http://www.osf.ro webcímen.

[7] A stabilitás mérőszáma a Világbank kormányzásprojektjéből származik, ami a következő tényezőket foglalja magába: háború, társadalmi nyugtalanság, szabályos hatalomátvétel, politikai indíttatásból elkövetett erőszak és nemzetközi konfliktusok. Részletesebb leírására lásd Kaufmann, Kraay and Zoido-Lobaton, 1999: 39. A gazdasági szabályozás mérőszámának forrása La Porta és szerzőtársai, 1997. Többféle modellt értékeltünk, köztük a bizalom és korrupció szimultán egyenletrendszerének modelljét is (lásd Uslaner, 2003). A bizalom és a korrupció egyértelműen összekapcsolódnak, de a bizalom sokkal erősebb hatással van a korrupcióra, mint a visszaélések a más emberekbe vetett hitre. Kezdeti modelljeink számos olyan tényezőt tartalmaztak, amelyeket a szakirodalom összeköt a korrupcióval, például az ország vagyonának és jólétének különböző mérőszámait, a gazdasági egyenlőtlenségeket, a politikai és társadalmi szabadságjogokat, intézményi tényezőket (beleértve a politikai részvételt és a föderalizmust), a piac nyitottságát, a kormánykiadások GDP-hez viszonyított arányát, egyéb szocioökonómiai változókat (etnikai heterogenitást, iskolai végzettséget), médiahasználatot és egyéb gazdaságpolitikai tényezőket (köztük a Heritage Foundation összesített indexeit, az árszabályozást és a részvénytulajdonosok jogállását). Egyik sem bizonyult szignifikánsnak ezekben a becslésekben.

[8] Lásd Uslaner, 2002: chs. 7, 8; 2003. Ezekben a vizsgálatokban nem szerepelnek a volt kommunista országok.

[9] Azt várnánk, hogy Romániában a fiatalabb korosztály optimistább, bizakodóbb és toleránsabb, mint az idősebbek, akik életük legnagyobb részét a kommunizmus idején élték le. A romániai CID-felmérés mintegy ötven dolgot (pl. optimizmus, személyi autonómia, bizalom, tolerancia, az állam támogatása és állampolgári részvétel) vett figyelembe; ezeket (kivéve a szabad cselekvést, azaz azt teszel, amit akarsz) a fiatalabb korosztály kevésbé tartotta fontosnak, mint az idősebb generációk.

Hivatkozások

ADSERA, ALICIA, CARLES BOIX AND MARK PAYNE, 2000. *Are You Being Served? Political Accountability and Quality of Government.* Washington DC, Inter-American Development Bank Research Department Working Paper No. 438.

ALMOND, GABRIEL AND SIDNEY VERBA, 1963. *The Civic Culture.* Princeton NJ, Princeton University Press.

BADESCU, GABRIEL, 2003. Social Trust and Democratization in the Post-Communist Societies. In G. Badescu and E. M. Uslaner (eds.), *Social Capital and the Transition to Democracy,* pp. 120–39. London, Routledge.

BADESCU, GABRIEL AND ERIC M. USLANER (eds.), 2003. *Social Capital and the Transition to Democracy.* London, Routledge.

BAIER, ANNETTE, 1986. Trust and Antitrust. *Ethics,* 96: 231–60.

BANFIELD, EDWARD, 1958. *The Moral Basis of a Backward Society.* New York, Free Press.

COHEN, JEAN L., 1997. *American Civil Society Talk.* National Commission on Civic Renewal Working Paper No. 6. College Park MD.

FLAP, HENK AND BEATE VÖLKER, 2003. Communist Societies, the Velvet Revolution, and Weak Ties: The Case of East Germany. In G. Badescu and E. M. Uslaner (eds.), *Social Capital and the Transition to Democracy,* pp. 28–47. London, Routledge.

FRIEDMAN, ERIC, SIMON JOHNSON, DANIEL KAUFMANN AND PABLO ZOIDO-LOBATON, 2000. Dodging the Grabbing Hand: The Determinants of Unofficial Activity in 69 Countries. *Journal of Public Economics,* 76: 459–93.

FUKUYAMA, FRANCIS, 1995. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity.* New York, Free Press.

GAMBETTA, DIEGO, 1988. Can We Trust Trust? In D. Gambetta (ed.), *Trust,* pp. 213–37. Oxford, Basil Blackwell.

GIBSON, JAMES L., 2001. Social Networks, Civil Society, and the Prospects for Consolidating Russia's Democratic Transition. *American Journal of Political Science,* 45: 51–69.

HARDIN, RUSSELL, 2002. *Trust and Trustworthiness.* New York, Russell Sage Foundation.

HAYOZ, NICOLAS AND VICTOR SERGEYEV, 2003. Social Networks in Russian Politics. In G. Badescu and E. M. Uslaner (eds.), *Social Capital and the Transition to Democracy,* pp. 46–60. London, Routledge.

HOWARD, MARC MORJE, 2002. *The Weakness of Civil Society in Post-Communist Europe.* New York, Cambridge University Press.

KAUFMANN, DANIEL, AART KRAAY AND PABLO ZOIDO-LOBATON, 1999. *Governance Matters.* World Bank Policy Research Paper No. 2196, Washington DC, World Bank.

KNIGHT, JACK, 2000. Social Norms and the Rule of Law: Fostering Trust in a Socially Diverse Society. In K. S. Cook (ed.), *Trust in Society,* pp. 354–73. New York, Russell Sage Foundation.

KORNAI JÁNOS, 2000. Hidden in an Envelope: Gratitude Payments to Medical Doctors in Hungary. http://www.colbud.hu/honesty-trust/kornai/pub01.PDF.

LAMBSDORFF, JOHANN GRAF, 1999. *Corruption in Empirical Research–A Review.* Transparency International Working Paper. http://www.transparency.de/working-papers.html/lambsdorff_eresearch.html.

LANE, ROBERT E., 1959. *Political Life.* New York, Free Press.

LA PORTA, RAFAEL, FLORENCIO LOPEZ-SILANES, ANDREI SHLEIFER AND ROBERT W. VISHNEY, 1997. Trust in Large Organizations. *American Economic Review Papers and Proceedings,* 87: 333–8.

LEDENEVA, ALENA V., 1998. *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange.* Cambridge, Cambridge University Press.

LEITE, CARLOS AND JENS WEIDEMANN, 1999. *Does Mother Nature Corrupt? Natural Resources, Corruption, and Economic Growth?* Washington DC, International Monetary Fund Working Paper No. 85.

LEVI, MARGARET, 1998. A State of Trust. In V. Braithwaite and M. Levi (eds.), *Trust and Governance*, pp. 77–101. New York, Russell Sage Foundation.

MAURO, PABLO, 1995. Corruption and Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 110: 681–712.

MILLER, WILLIAM L., ÅSE B. GRØDELAND AND TATYANA Y. KOSHECHKINA, 1998. Bribery and Other Ways of Coping with Officialdom in Post-Communist Eastern Europe. In A. J. Heidenheimer and M. Johnston (eds.), *Political Corruption: Concepts and Contexts*. New Brunswick NJ, Transaction.

MISHLER, WILLIAM AND RICHARD ROSE, 2001. The Origins of Political Trust. *Comparative Political Studies*, 34: 30–62.

MISZTRAL, BARBARA A., 1996. *Trust in Modern Societies*. Cambridge, Polity Press.

NEWTON, KENNETH, 1999. Social and Political Trust. In P. Norris (ed.), *Critical Citizens: Global Support for Democratic Government*, pp. 169–87. New York, Oxford University Press.

2002. *Who Trusts?* Manuscript, University of Southampton UK.

OFFE, CLAUS, 1999. Trust and Knowledge, Rules and Decisions: Exploring a Difficult Conceptual Terrain. In M. Warren (ed.), *Democracy and Trust*, pp. 42–87. Cambridge, Cambridge University Press.

ORREN, GARY, 1997. Fall From Grace: The Public's Loss of Faith in Government. In J. S. Nye, P. D. Zelikow and D. C. King (eds.), *Why People Don't Trust Government*, pp. 77–107. Cambridge MA, Harvard University Press.

PUTNAM, ROBERT D., 2000. *Bowling Alone*. New York, Simon and Schuster.

1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton NJ, Princeton University Press.

RAWLS, JOHN A., 1971. *A Theory of Justice*. Cambridge MA, Harvard University Press.

RIORDAN, WILLIAM, 1948. *Plunkitt of Tammany Hall*. New York, Alfred A. Knopf.

ROSE-ACKERMAN, SUSAN, 1994. Reducing Bribery in the Public Sector. In D. V. Trang (ed.), *Corruption and Democracy. Political Institutions, Processes and Corruption in Transition States in East-Central Europe and in the Former Soviet Union*, pp. 21–8. Budapest, Institute for Constitutional and Legislative Policy.

1999. *Corruption and Government: Causes, Consequences, and Reform*. New York, Cambridge University Press.

ROSENBERG, MORRIS, 1956. Misanthropy and Political Ideology. *American Sociological Review*, 21: 690–5.

ROTHSTEIN, BO, 2001. Trust, Social Dilemmas, and Collective Memories: On the Rise and Decline of the Swedish Model. *Journal of Theoretical Politics*, 12: 477–501.

SELIGMAN, ADAM B., 1997. *The Problem of Trust*. Princeton NJ, Princeton University Press.

SITKIN, SIM B. AND NANCY L. ROTH, 1993. Explaining the Limited Effectiveness of Legalistic 'Remedies' for Trust/Distrust. *Organization Science*, 4: 367–92.

TRANG, DUC V., 1994. Foreword. In D. V. Trang (ed.), *Corruption and Democracy. Political Institutions, Processes and Corruption in Transition States in East-Central Europe and in the Former Soviet Union*, pp. 1–8. Budapest, Institute for Constitutional and Legislative Policy.

TREISMAN, DANIEL, 2000. The Causes of Corruption: A Cross-National Study. *Journal of Public Economics*, 76: 399–457.

TYLER, TOM R., 1990. *Why People Obey the Law*. New Haven CT, Yale University Press.

USLANER, ERIC M., 1999a. Trust But Verify: Social Capital and Moral Behavior. *Social Science Information*, 38: 29–56.

1999b. Morality Plays: Social Capital and Moral Behavior in Anglo-American Democracies. In J. V. Deth, M. Maraffi, K. Newton and P. Whiteley (eds.), *Social Capital and European Democracy*. London, Routledge.

2002. *The Moral Foundations of Trust*. New York, Cambridge University Press.

2003. Trust and Corruption. In L. Robison and M. Siles (eds.), *Social Capital and Poverty Reduction in Latin America and the Caribbean: Toward a New Paradigm*. Santiago, United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean.

II. RÉSZ

Bizalom és az üzleti világ

HARMADIK FEJEZET

A bizalom mérése a rendszerváltás kapcsán: 26 átmeneti gazdaság vizsgálati eredményei

MARTIN RAISER, ALAN ROUSSO ÉS FRANKLIN STEVES

Bevezetés

Az intézményekkel és a társadalmi tőkével kapcsolatos irodalom jelentős része állítja, hogy a jól működő piac egyik fontos előfeltétele a bizalom (Arrow, 1972; Fukuyama, 1995; North, 1981; Putnam, 1993; Stiglitz, 1999). A bizalom csökkenti a tranzakciós ráfordításokat és javítja az együttműködést azon gazdasági szereplők között, akik különben a kölcsönösen előnyös cserét túl költségesnek vagy kockázatosnak ítélnék. A másik fél tisztességében való hit főleg ott fontos a társadalmi és gazdasági rendszerek olajozott működése szempontjából, ahol gyenge vagy bizonytalan a külső kényszer, a harmadik személyektől (azaz az államtól, illetve annak jogi és szabályozó intézményeitől) várható kikényszerítés (Arrow, 1974). Ilyen körülmények között a bizalom az ismétlődő ügyletek során vagy az együttműködésre vonatkozó jó hírnév alapján alakulhat ki, ott is, ahol erős a késztetés a fizetés elkerülésére (Axelrod, 1984).

A bizalom olyan portéka, amelyből a rendszerváltó országokban csekély a kínálat, különösen az átalakulás kezdetén, amikor gyengék az intézmények, és felbomlottak a gazdaságot összetartó formális és informális kötelékek. Végtére is a gazdasági átmenet, amikor a termelőket és fogyasztókat összehozó fő mechanizmus szerepét a piacok veszik át a központi tervezéstől, jelentős tranzakciós zavart okoz. Az üzleti kapcsolatokban a széles körű átrendeződés lényeges társadalmi költségekkel jár, amíg kialakul az új viszonyrendszer, újra elérik a maradandóság és kiszámíthatóság bizonyos fokát (Blanchard and Kremer, 1997). A létező cégkötelékek elszakítása és a versenytársak belépésének megengedése komplex és költséges, de hosszabb távon szükséges és hasznos. Addig azonban a gazdasági átalakulás tapasztalatai megrendítőek lehetnek a cégek és a fogyasztók számára egyaránt, ami óvatosságot és bizalmatlanságot kelt. Ahogy Joseph Schumpeter (1934) írta, a teremtő rombolás valóban a kapitalizmus lényegi eleme – és a jelenkori gazdaságtörténeti ismereteink szerint talán a rendszerváltás a „teremtő rombolás" legszélsőségesebb esete (lásd még EBRD, 1997). De a kezdeti és ma is élő remények szerint a pakli újraosztása után mindenki jobb lapokat tart majd a kezében.

Jelenleg a folyamat közepén tartunk. Dolgozatunkban azt vizsgáljuk, hogyan kezelik a cégek a szerződéses bizonytalanságot ott, ahol hiányzik a bizalom. Ilyen környezetben a vállalkozások kénytelenek egyfajta fogolydilemmával szembenézni, azaz mindkét fél jobban jár ugyan, ha együttműködik egymással a szerződés teljesítésében, de óriási a kísértés a kötelességszegésre, mert nincs külső kényszer (harmadik féltől várható kikényszerítés), amely megbüntetné a vétkeseket. Az ismétlődő játszmák irodalma szerint azonban a fogolydilemma szereplői között a viszonossági stratégia alapján idővel együttműködés alakulhat ki, azaz az együttműködési készséget együttműködéssel, a cserbenhagyást cserbenhagyással viszonozzák. Ez az együttműködést elősegítő robusztus stratégiának bizonyult számos olyan helyzetben, ahol hiányoztak a formális szankcionáló mechanizmusok (Axelrod, 1988). A gazdasági ügyletek terén ezzel analóg megoldás a kapcsolatalapú szerződéskötés – a cégek állandó üzleti kapcsolatokat alakítanak ki ismert partnerekkel, és a vitákat inkább informális úton, mint a hivatalos mechanizmusok igénybevételével oldják meg. Még a fejlett piacokon is, ahol a bírósági rendszer és a piacbarát intézmények jórészt kialakultak már, a cégek sokkal inkább hajlanak arra, hogy a vitás helyzeteket a hivatalos út igénybevétele helyett jól ismert üzleti partnereikkel kialakult kapcsolataikra támaszkodva oldják meg (Macauley, 1963).

Ezért nem meglepő, hogy a korábbi vizsgálatok vállalati szinten erős korrelációt állapítottak meg a kapcsolatalapú szerződéskötés és a bizalom között (Johnson, McMillan and Woodruff, 1999; McMillan and Woodruff, 1999). Ennek, bár a cég szempontjából hatékony, vannak társadalmi költségei, mert gátolja az új piaci szereplők belépését, és akadályozza a potenciálisan jövedelmező kapcsolatok kialakulását. Ha a cégek azt érzékelik, hogy a bíróságok nem tudják kikényszeríteni a szerződés teljesítését, akkor a hírnév alapú, reputációs mechanizmusokra támaszkodnak: meglévő kapcsolati rendszerükön belül informálódnak az új kereskedelmi partnerekről, és ők is megosztják másokkal a saját üzletfeleik magatartásáról szerzett információikat. Az üzleti viselkedésre vonatkozó információcsere hatékony hálózatai alakulhatnak ki az olyan gazdaságokban, ahol az egyes szektorokban viszonylag kisszámú kulcsszereplő uralja a piacot, és erősen korlátozott az új szereplők belépése. Ilyen körülmények között a cégek fegyelmezetten betartják az érvényes kereskedelmi normákat, különben könnyen elterjed róluk, hogy megbízhatatlanok. A legutóbbi vizsgálatok eredménye szerint a hálózatok útján érvényesülő külső, harmadik fél által gyakorolt kényszer hasznosan egészíti ki a bírósági kikényszerítést (lásd e kötet 6. fejezetét).

Jelen fejezet az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank (EBRD) és a Világbank által 2002-ben közösen végzett, specifikusan a szerződéses környezetre és a bíróságok minőségére rákérdező felmérés adataira épít. A BEEPS (Business Environment and Enterprise Performance Survey) gazdag adatforrást nyújt az átmeneti gazdaságok cégeit érintő szerződéses környezet vállalati és országos szintű elemzéséhez. Ez a tanulmány, amelyet terveink szerint vállalati szintű tanulmányok sorozata követ majd, a szerződéses környezet országos szinten mutatkozó eltéréseit vizsgálja és hasonlítja össze más országjellemzőkkel, például a gazdasági, jogi és intézményi reform helyzetével. Mivel az országos szintre koncentrálunk, nem sokat mondhatunk a kapcsolatalapú szerződéskötés fontosságáról a vállalatok közötti bizalomépítés szempontjából, inkább a harmadik féltől várható kikényszerítés, azaz a külső kényszer mechanizmusaira helyezzük a hangsúlyt.

Az üzleti kapcsolatokban megnyilvánuló bizalom fokának mérésére a szállítók által kért előrefizetés országos átlagát választottuk. Úgy látjuk, hogy az irodalomban a bizalomra használt egyéb mérőszámokkal összevetve, országszinten az előrefizetés a legrobusztusabb mutató. Azt találtuk, hogy a reformok előrehaladtával nő a bizalom. A bizalmat meghatározó többi lehetséges tényező közül a bíróságok pártatlan és tisztességes ítélkezése mutat erős korrelációt az előrefizetéssel, míg a jogi reform mutatóival és a bíróságok hatékonyságával (gyorsaság és megfizethetőség) gyengébb összefüggést tapasztaltunk. Megdöbbentő eltéréseket mutat a társadalmi és gazdasági kapcsolati hálók korrelációja a bizalommal. Az olyan országokban, ahol jelentős szerepet játszanak a családi kapcsolatok, sokkal magasabb a bizalom szintje. Ellentétes tendencia érvényesül ott, ahol a kapcsolati hálók bázisát jellemzően a kormányzat és a vállalati bennfentesek jelentik. Végül, nem találtunk összefüggést a BEEPS által mért vállalatközi bizalom és a WVS (World Values Survey) által mért általános interperszonális bizalom között.

A tanulmány szerkezeti felépítése a következő: először röviden ismertetjük az adatbázist és azt, hogy miként használható fel a rendszerváltó országok szerződéses környezetéről publikált főbb megállapítások ellenőrzésére és további finomítására. Ezt követően megvizsgáljuk, mennyire korrelál az előrefizetés más olyan tényezőkkel, amelyek a bizalommal kapcsolatban szokásosan felmerülnek, mint például az egy főre jutó jövedelem, a kormányzás és a gazdasági reform foka. Ez után azt vizsgáljuk, hogy a jogrendszer reformja, a bíróságokon szerzett tapasztalatok, az általános társadalmi bizalom és a gazdasági kapcsolati hálók közül mi jöhet szóba a rendszerváltó országokban a bizalom építése szempontjából. A dolgozat utolsó, összefoglaló szakasza a további kutatásra vonatkozó javaslatokat fogalmaz meg.

Az adatfelvétel

A BEEPS felmérés keretében közel 6000 céget kérdeztek meg 26 rendszerváltó országban (Kelet-Európa és a volt Szovjetunió összes ilyen országában, kivéve Türkmenisztánt, ahol a kérdezést a kutatás befejezése előtt abba kellett hagyni).[1] Az adatfelvétel kifejezetten a kisvállalkozásokra és a magántulajdonban lévő cégekre koncentrált, de vannak a mintában állami tulajdonú cégek is, valamint néhány nagyvállalkozás (egészen tízezres létszámig). A mintát úgy rétegezték, hogy mindegyik országban viszonylag jól jellemezze a gazdaság szerkezetét, így jelentős súllyal szerepelnek benne a szolgáltató cégek.

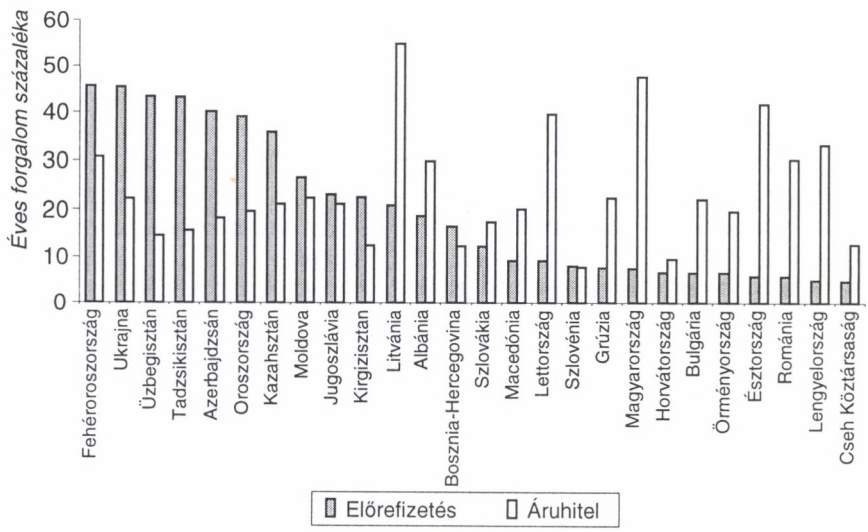
Emiatt a BEEPS mintája jelentősen eltér a Johnson és munkatársai (1999) által használttól, amely csak magántulajdonú termelőcégeket vizsgált öt rendszerváltó országból. További lényeges különbség a két adatfelvétel között, hogy az általunk használt felmérésben nem konkrét ügyletekkel kapcsolatos válaszokról van szó. Az előrefizetésre, áruhitelre, lojalitásra, gazdasági kapcsolati hálóra stb. vonatkozó mérőszámaink nem egy-egy specifikus ügylet, hanem az egyes cégek általános tapasztalatait tükrözik. Ez viszont a Johnson és munkatársai által használt ügylet-specifikus felméréshez képest sokkal pontatlanabbá teszi az eredményeinket. Ellenben a mi felmérésünk előnye, hogy nagyobb számú, rendkívül különböző szerződéses környezetettel bíró országra terjedt ki. A nagyobb minta egyik előnye, hogy országszinten tudjuk vizsgálni és összehasonlítani a szerződési viszo-

nyokat. Itt mutatkoznak meg legszembetűnőbben a reputációs hálózatok révén való vagy a külső, bírósági úton való kikényszerítés minőségében meglévő különbségek.[2]

Előrefizetés mint a bizalom mérőszáma

A gazdasági ügyletekben megnyilvánuló bizalom vizsgálhatóvá tétele érdekében azt mérjük, hogy milyen arányban kérnek előrefizetést vevőiktől a cégek. Feltételezésünk szerint egy cég akkor hajlandó eltekinteni az előrefizetéstől, ha a vezetői úgy gondolják – akár a partner megbízhatósága, akár a jogrendszer gazdasági viták esetén várható méltányos ítélkezése iránti bizalmuk alapján –, hogy az üzletfelük a teljes tartozást időben kiegyenlíti majd. Ezzel szemben az előrefizetésre irányuló igény a vevő iránti bizalmatlanságra utal, és/vagy arra, hogy nem bíznak a szerződéskikényszerítés rendszerében.

Korábban a bizalommal és a szerződésteljesítés kikényszerítésével foglalkozó irodalom más mérőszámot használt. McMillan és Woodruff (1999), valamint Johnson, McMillan and Woodruff (1999; 2002) a bizalmat és a kapcsolatalapú szerződést cégszinten azzal mérték, hogy mennyire hajlandók az eladók áruhitelt nyújtani a vevőiknek. Feltevésük szerint a cégek csak akkor hajlandók hitelbe szállítani az üzletfeleiknek, ha hisznek a hitel visszafizetésében. Ez a hit az adott üzletfélről rendelkezésre álló ismereteken alapulhat, amelyeket vagy korábbi ügyletek során, vagy harmadik féltől kapott referencia formájában szereztek. De alapulhat a külső kikényszerítés iránti bizalmon is, tehát azon, hogy késedelmes visszafizetés esetén a hitelező bírósághoz fordulhat, és ott érvényt szerezhet a hitellel kapcsolatos jogainak. A *3.1 ábra* az előrefizetés és az áruhitelek országonkénti átlagait mutatja a BEEPS felmérésbe bevont cégek körében.



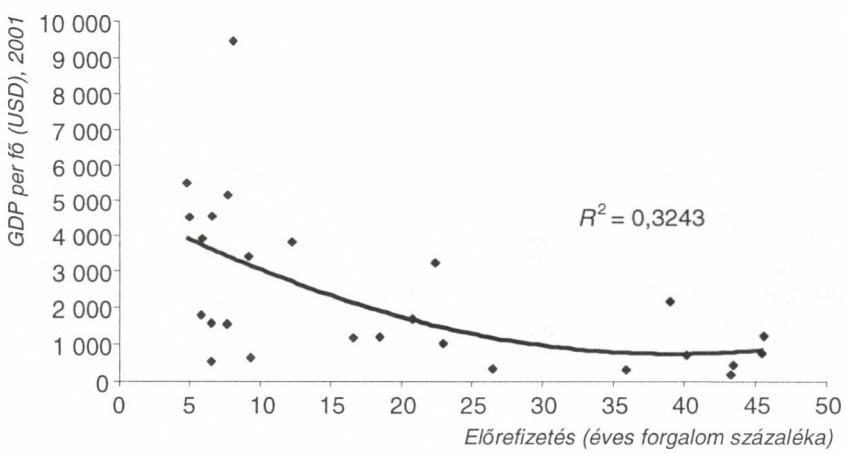
3.1 ábra. Előrefizetés és áruhitel a rendszerváltó országokban, 2002

Forrás: BEEPS, 2002.

A priori az előrefizetés és az áruhitel egyaránt ésszerű proxynak tűnik a bizalom mérésére a gazdasági kapcsolatokban. Összehasonlítva az üzleti partnerek közötti bizalom mérésének e két alternatív mérőszámát, azt találtuk, hogy országszinten az előrefizetés a robusztusabb mérőszám. Az előrefizetés és az áruhitel országos átlagait használva több egyszerű regressziószámítást végeztünk más olyan tényezőkkel, amelyeket az irodalom a bizalomhoz társít: az egy főre jutó jövedelemmel, a kormányzás minőségével és a gazdasági reform helyzetével. Egyre több bizonyíték támasztja alá, hogy a gazdagabb és jobban kormányozott országokban nagyobb fokú a társadalmi bizalom (Fukuyama, 1995; Knack and Keefer, 1997; Putnam, 1993; Rose-Ackerman, 2001; Zak and Knack, 2001).

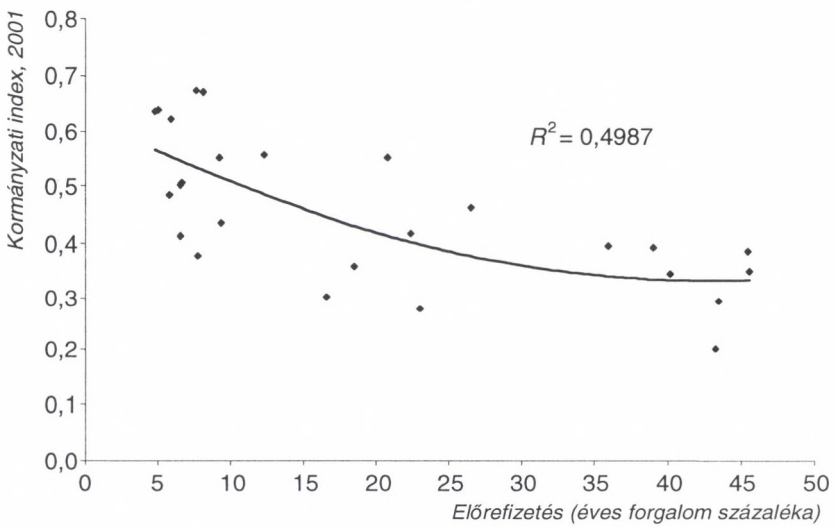
A jövedelem mérésére az egy főre jutó GDP-t, a jó kormányzáséra a Világbank kormányzási mutatóit, a piaci reformáéra pedig az EBRD átalakulási mutatóit használjuk. A Világbank kormányzási mutatói a beleszólás és elszámoltatás lehetőségét, a politikai stabilitást és az erőszakot, a kormányzati hatékonyságot, a szabályozási terheket, a jogállamiságot és az illetéktelen haszonszerzést pontozzák. Mi az ezekre adott pontszámok súlyozatlan átlagát tekintjük a kormányzás mérőszámának. Az EBRD átalakulási indexei 1-től (csekély reform) 4-ig (kiterjedt reform) terjedő pontszámokkal osztályozzák a kis és nagy volumenű privatizációt, az árliberalizációt, a kereskedelem és a devizaforgalom korlátozását, az államigazgatás és a vállalatok átszervezését, a versenypolitikát, az infrastruktúrát (telekommunikáció, vasút, elektromos energia, utak, víz), a bankreformot és a kamatliberalizációt, az értékpapírpiacot és a nem banki pénzügyi intézményeket. Ezek súlyozatlan átlagával mérjük a reformokat.

Összességében az előrefizetés és a bizalom fenti három mérőszáma között meglehetősen erős a korreláció. Az előrefizetés aránya szignifikánsan kisebb a gazdagabb és jobban kormányozott országokban (lásd a *3.2* és *3.3 ábrát*).[3] Az előrefizetés és az egy főre jutó GDP közötti korrelációs együttható értéke –0,54, amely 1 százalékos szinten szignifikáns.[4] Hasonlóképpen, a kormányzati mutató és az előrefizetés együtthatója –0,69, ami szintén 1 százalékos szinten szignifikáns.[5]



3.2 ábra. Előrefizetés és az egy főre jutó GDP a rendszerváltó országokban, 2002

Megjegyzés: GDP folyó árfolyamon (2001) számolt USD-ben.
Források: BEEPS, 2002; EBRD adatbázis.

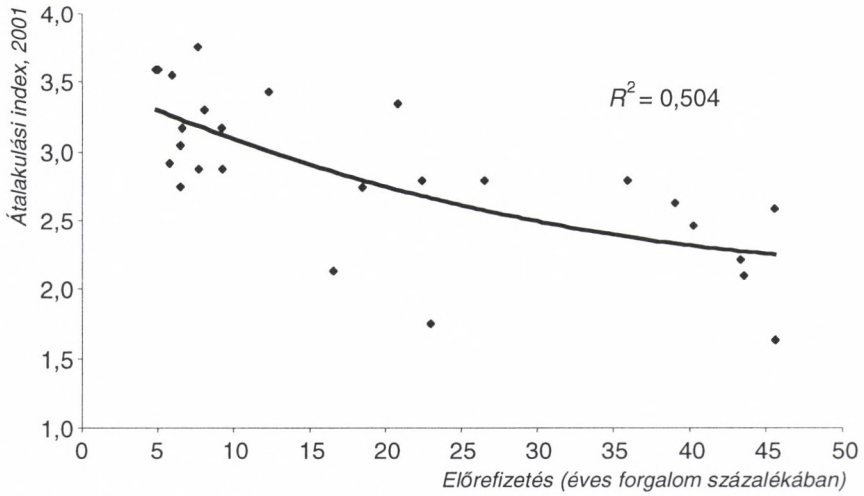


3.3 ábra. Előrefizetés és kormányzat a rendszerváltó országokban, 2002

Megjegyzés: A Világbank kormányzati indexe a következő hat résztényező pontszámaiból áll össze: a beleszólás és elszámoltatás lehetősége; politikai stabilitás; kormányzati hatékonyság; a szabályozás minősége; jogállamiság; a korrupció visszaszorítása. Az ábra céljára 0–1 tartományra normalizált skálát használtunk, ahol az 1 jelenti a jobb kormányzást.
Források: BEEPS, 2002; EBRD adatbázis.

A reform vonatkozásában a *3.4 ábra* szemlélteti, hogy az előrefizetés és az EBRD átalakulási indexeivel mért gazdasági reform között szoros a korreláció a rendszerváltó országokban.[6] Az előrefizetés és az EBRD átalakulási mutató közötti korrelációs együttható értéke –0,70, ez 1 százalékos szinten szignifikáns.[7]

Miért mutat jobb megfelelést a bizalom más mutatóival az eladó cégek által kért előrefizetés szintje, mint az áruhitel? Az egyik lehetséges válasz szerint az áruhitel mint a bizalom mérőszáma vállalati szinten jobban használható, mint országszinten. Johnson, McMillan és Woodruff (1999) kimutatták, hogy a vállalatok hajlandósága áruhitelnyújtásra egy adott partner vonatkozásában idővel nő az ismétlődő ügyletek következményeként. Annak vizsgálatával, hogy vevője a szerződésben rögzített módon fizet-e, a szállító idővel jól meg tudja becsülni, hogy partnere mekkora hitelkockázatot jelent. A rossz együttműködési hajlandóságról tanúskodó kapcsolatokat fel kell számolni. Országszinten viszont elvész a fennálló üzleti kapcsolatok hosszára vonatkozó információ. Elképzelhető olyan gazdasági környezet, ahol a külső kikényszerítés iránti bizalom nagyon alacsony, ezért a vállalkozások csak a kapcsolatalapú szerződéskötés kis hálózatain belül kereskednek. Ilyen környezetben viszonylag magas lehet az áruhitelezés aránya, bár a gazdaság bizalmi indexe egyáltalán nem nevezhető „magasnak". Sőt, a rendszerváltás kontextusában szóba jöhet az is, hogy bizonyos cégek nem önkéntes alapon nyújtanak áruhitelt; vállalati szinten ez jól kimutatható, de elvész az országszinten való összesítéskor.



3.4 ábra. Előrefizetés és gazdasági reform a rendszerváltó országokban, 2002

Megjegyzés: Az EBRD átalakulási index kilenc résztényező pontszámaiból áll össze: nagy volumenű privatizáció; kis volumenű privatizáció; az államigazgatás és a vállalatok átszervezése; árliberalizáció; a kereskedelem és a devizaforgalom liberalizációja; versenypolitika; bankreform és kamatliberalizáció; értékpapírpiac és a bankszektoron kívüli pénzügyi intézmények; az infastruktúra reformja. A pontszámok 1-től 4-ig terjedő skálán helyezkednek el, ahol a 4 jelenti a legnagyobb fokú reformot.
Források: BEEPS 2002; EBRD adatbázis.

Előrefizetés esetén kevesebb ilyen problémával szembesülünk. Ha a cégek előrefizetést kérnek, csökken az esélye, hogy ismétlődő ügyletek alapján jussanak információhoz üzleti partnereik megbízhatóságáról. Az előrefizetés iránti igény helyettesíti a vevő fizetési hajlandóságára vagy képességére vonatkozó információt. Az adott vevőtől kért előrefizetés nagyságát kisebb valószínűséggel befolyásolja az üzleti kapcsolat hossza.[8] Valószínű azonban, hogy a kért előrefizetés mértéke közvetlenül összefügg azzal, hogy a szállító milyennek értékeli az általános szerződéses környezetet. Mivel az előrefizetés többletköltséget okoz a vevőknek, előfordulhat, hogy az előrefizetést kérő cégnek potenciálisan nyereséges üzleti lehetőségekről kell lemondania. Ha egy cég bízik a szerződések betartásában, akkor valószínűleg nem kér előrefizetést. Így várakozásunk szerint az igényelt előrefizetésnek átlagban csökkennie kell, amennyiben javul a bíróságok minősége, vagy megjelennek alternatív külső információk és szankcionáló mechanizmusok. Röviden, országszinten az előrefizetés jobb mérőszáma lehet a bizalomnak, mint az áruhitel, ami megmagyarázza, miért áll szorosabb korrelációban az átlagos jövedelemszintekkel, a kormányzás minőségével és a gazdasági reformok terén elért haladással.

Reform, bíróságok és kapcsolati hálók mint bizalomépítő tényezők

Az előző részben bemutattuk, hogy a jelek szerint a reformok (negatív) korrelációban állnak az előrefizetés fokával (azaz pozitív összefüggésben állnak a bizalom fokával). Itt most azt vizsgáljuk meg, hogyan segítik a reformok a bizalom építését. Több lehetőséget is sorra veszünk: így a reformok mértékét a jogalkotás szintjén, a bíróságok működését és a cégek bírósággal kapcsolatos tapasztalatait, az általános bizalom növekedését, valamint a gazdasági hálózatok bővülését.

Gyakran hivatkoznak a jogrendszer reformjára mint a hatékony átalakulás elengedhetetlen alapjára, mert a működő piacgazdaság elsődleges és legfontosabb feltétele a szilárd jogi keret, ezen belül a jó törvények és a konzisztens jogalkalmazás. A jogrendszer reformja esetében az EBRD jogi átalakulási mutatóira hagyatkozunk, amelyek alapja a bank jogi osztálya által 27 országban évente végzett felmérés. A felmérés során gyakorló jogászoknak tesznek fel kérdéseket a jogrendszer reformjának terjedelméről (megalkotott törvények) és hatékonyságáról (alkalmazás). A kérdések többek között érintik a csődszabályozást, a jelzálogjogot, a társasági jogot, az értékpapírpiacot.[9] Jelen tanulmány céljára egyszerű korrelációs számításokat futtatunk a csődszabályozásra, jelzálogjogra és előrefizetésre vonatkozó jogi átalakulási mutatók között, valamint az előrefizetés és a jogrendszer becsült általános hatékonysága között. A korreláció a jogrendszerrel kapcsolatos változók egyikére vonatkozóan sem különösebben erős (kivéve a csődtörvény hatékonyságát), ami arra utal, hogy a jogrendszer reformjára irányuló kormányzati szándékok pozitív jelzései nem növelik a bizalmat.[10]

Robusztusabb bizonyítékot találunk a bizalom és a bírósági rendszer működése közötti összefüggésre. Feltehetően a szerződéskötési stratégiát alapvetően befolyásoló tényező az, hogy egy vállalat mennyire tartja képesnek a bíróságokat szerződéses és tulajdonjogainak a kikényszerítésére. Azok a cégek, amelyek úgy gondolják, hogy jogaik védelme érdekében külső félhez fordulhatnak, nagyobb valószínűséggel vállalnak üzleti kockázatot (kevésbé kérnek előrefizetést), elősegítve ezzel a piac hatékonyabb működését (Johnson, McMillan and Woodruff, 1999).

A BEEPS nagyon sok, a bíróságok minőségét jelző mérőszámot tartalmaz, és méri azt is, hogy a cégek ténylegesen milyen mértékben veszik igénybe a bírósági utat. A *3.1 táblázat* első oszlopa azoknak a pontszámoknak az átlagát mutatja be, amelyekkel a cégek minősítették a következő állítást: biztos vagyok benne, hogy a bíróság megvédi a cég szerződéses és tulajdonjogait. Az adható pontszámok 1-től (egyáltalán nem értenek egyet) 6-ig (nagymértékben egyetértenek) terjedtek. A vélemények nem mutatnak jellegzetes földrajzi megoszlást, és csekély kapcsolatra utalnak az adott ország jogreformját illető előzetes várakozásokkal. A 2–6. oszlopban a bíróságok minőségét érintő további kérdésekre adott válaszok átlaga szerepel; itt a magasabb pontszám a jobb minőségre utal. A pártatlanság, méltányosság, tisztesség és kikényszeríthetőség szempontjából Kelet-Közép-Európa országait általában nagyobb pontszámok jellemzik, mint a keletebbre és délebbre fekvőket, illetve a Független Államok Közösségének (FÁK) a tagjait, míg a bíróságok gyorsasága és megfizethetősége szempontjából gyengébben szerepel a kelet-közép-európai régió. A BEEPS keretében közvetlenül is megkérdezték a cégeket, hogy akadályozza-e a bíróságok működése a gazdasági fejlődésüket (7. oszlop). A bíróságokat a korábbi Jugoszlávia teljes területén, Albániában, Szlovákiában és Lengyelországban jelentős akadálynak tartják, míg a legtöbb FÁK-országban kevésbé jelentősnek.

3.1 táblázat. A bíróságok minősége a rendszerváltás idején, 2002

	Szerződés/ tulajdonjog biztonsága	*Méltányos és pártatlan*	*Tisztességes/ nem korrupt*	*Gyors*	*Megfizethető*	*Érvényesíteni tudja a döntéseket*	*Üzleti szempontból akadály*
Albánia	3,3	2,4	2,4	2,4	2,8	3,1	2,9
Azerbajdzsán	4,0	2,7	2,7	2,8	3,1	3,3	1,2
Bosznia-Hercegovina	3,7	2,8	2,8	2,2	2,8	2,9	2,5
Bulgária	3,2	2,7	2,7	1,9	3,4	3,7	2,2
Cseh Köztársaság	3,5	2,8	2,8	2,1	2,9	3,2	1,9
Észtország	3,8	3,6	3,6	2,1	3,6	3,5	1,8
Grúzia	3,0	2,3	2,3	2,1	2,7	2,5	1,9
Fehéroroszország	3,4	2,8	2,8	2,7	3,8	4,1	2,0
Horvátország	3,7	2,9	2,9	1,7	2,7	3,3	2,6
Jugoszlávia	4,0	3,1	3,1	2,3	3,4	3,4	2,1
Kazahsztán	3,5	2,6	2,6	2,3	2,9	2,9	1,7
Kirgízia	3,1	2,2	2,2	2,0	2,6	2,8	2,0
Lengyelország	3,5	3,1	3,1	1,9	3,5	3,0	2,5
Lettország	3,5	3,0	3,0	2,2	3,5	3,0	1,6
Litvánia	3,2	2,6	2,6	2,3	2,9	2,9	2,2
Macedónia	3,4	2,8	2,8	2,5	3,3	3,0	2,5
Magyarország	3,8	3,6	3,6	2,6	3,3	3,4	1,5
Moldova	2,9	2,5	2,5	2,5	3,0	2,9	2,1
Oroszország	3,0	2,3	2,3	2,0	2,9	2,7	1,9
Örményország	3,5	2,8	2,8	2,7	3,0	3,1	1,7
Románia	3,6	2,9	2,9	2,4	2,8	3,3	2,4
Szlovákia	3,4	2,9	2,9	1,9	3,2	3,3	2,5
Szlovénia	3,5	3,3	3,3	1,9	2,6	3,4	2,0
Tadzsikisztán	3,9	2,6	2,6	2,6	3,0	3,3	1,9
Ukrajna	3,4	2,4	2,4	2,3	3,4	3,3	2,1
Üzbegisztán	4,4	3,2	3,2	3,0	3,3	3,6	1,7

Megjegyzések: A tulajdonjog biztonsága kapcsán a cégekkel azt pontoztatták, mennyire értenek vagy nem értenek egyet a következő állítással: „Biztos vagyok benne, hogy vita esetén a bíróság megvédi a cég szerződéses és tulajdonjogait"; az 1-től 6-ig adható pontszámok növekvő mértékű egyetértést jeleztek.

A bíróságok minőségét illetően a válaszadókat arra kérték, hogy a felsorolt jellemzők érvényességét egy 1-től (soha) 6-ig (mindig) terjedő skálán osztályozzák.

Az üzletkötés akadályoztatására vonatkozóan azt kérték a cégektől, hogy a különféle korlátozó tényezők súlyosságát az 1 = nem akadály, 4 = jelentős akadály skálán értékeljék.

Forrás: BEEPS, 2002.

Ami a bíróságok különféle minőségi jellemzői és a vállalatok egymás iránti bizalma közötti korrelációs összefüggéseket illeti, országszinten a legegyértelműbb eredmény a bíróságok pártatlanságát, méltányosságát, tisztességét és jogérvényesítő képességét, gyorsaságát és megfizethetőségét firtató kérdésekre adott válaszokból kerekedik ki. Az első négy feltehetően arra utal, hogy mennyire igazságos ítéletet várhat a cég a bíróságoktól, míg az utolsó kettő a bírósági rendszer hasz-

nálhatóságára utal. Azt találtuk, hogy az előrefizetés aránya kisebb, ahol a bíróságok tisztességesek és pártatlanok, viszont magasabb ott, ahol a bírósági út gyorsabb és megfizethetőbb. Ez arra utal, hogy a bizalomépítés szempontjából fontosabb az igazságos ítélkezés, mint a bírósági rendszer használhatósága (lásd a *3.2 táblázatot*). Ezek az eredmények jelentősek, mert arra utalnak, hogy fontosabb lehet a korrupció kiküszöbölése a jogszolgáltatásból, mint az eljárások gyorsítása vagy a bírósági út megfizethetősége.

3.2 táblázat. Az előrefizetést meghatározó tényezők a rendszerváltó országokban a bíróságok jellemzése alapján, 2002; egyszerű korrelációk

Bíróságok jellemzése	*Előrefizetés*
Méltányos és pártatlan	**–0,3691**
Tisztességes/nem korrupt	**–0,3914**
Gyors	**0,5096**
Megfizethető	0,1682
Képes érvényesíteni a döntéseit	0,1606
Segíti a szerződések és a tulajdonjog érvényesülését	0,1763
Üzleti szempontból akadály	**–0,3164**

Megjegyzések: Megfigyelések száma: 26. A félkövéren szedett adatok 5 százalékos szinten szignifikánsak.
Forrás: A szerzők számításai.

Előfordulhat persze, hogy az előrefizetés arányát nem annyira az üzletfelekről vagy a bíróságokról szerzett korábbi tapasztalatok befolyásolják, hanem sokkal inkább a bizalomra való általános hajlam. Ezt úgy vizsgáltuk, hogy kiszámítottuk az előrefizetés kiterjedtsége és az általános interperszonális bizalom átlagos országonkénti pontszáma közötti korrelációt a WVS adatbázisa alapján (a WVS-ről bővebben lásd Raiser, 2004). Az általános interperszonális bizalom és az előrefizetés közötti egyszerű korreláció pozitív és statisztikailag nem szignifikáns (a korrelációs együttható 0,24). Ez arra utal, hogy az előrefizetéssel mért vállalatközi bizalmat alig érinti az általános interperszonális bizalom szintje, helyette sokkal inkább úgy tűnik, hogy közvetlenül a gazdasági környezet minőségét tükrözi. Ez lényegében összhangban áll Frye (2003) megállapításával, amely arról számol be egy orosz cégeket tartalmazó minta alapján, hogy az áruhitelezésre való hajlandóság csak gyengén korrelál a vállalat vezetőjének az általános bizalomra vonatkozó véleményével, és sokkal szorosabban kapcsolódik a jogrend iránti és az üzleti hálózatokban való bizalomhoz.

A szerződéses környezet utolsóként megvizsgált országos szintű dimenziója, hogy mennyire használják a különféle társadalmi és üzleti hálózatokat az új szállítókra és vevőkre vonatkozó információk beszerzésére. A cégek kisebb vagy nagyobb hajlandóságot mutathatnak az üzletfeleik iránti bizalomra a róluk kapott információk forrásától függően. Az üzleti hálózatok mérésében Johnsont és munkatársait (1999) követjük. A vállalkozásokat arra kérték, hogy 1-től (nem fontos) 5-ig

(rendkívül fontos) terjedő pontszámokkal rangsorolják a következő információforrásokat: család; barátok; jelenleg a potenciális vevőnél/szállítónál dolgozó korábbi alkalmazottak; a vállalkozás felsővezetője, aki korábban a potenciális vevő/szállító alkalmazottja volt; jelenlegi vevők/szállítók; kormányszervek; szakmai szövetségek és kereskedelmi kamarák; szakkiállítások és más nyilvános információforrások. A családot és a barátokat a társadalmi kapcsolati hálóhoz, a korábbi alkalmazottakat, a vezetőket, a jelenlegi vevőket/szállítókat és a szakmai szövetségeket az üzleti hálózathoz, a kormányszerveket pedig a közigazgatási hálózathoz tartozónak vesszük, akárcsak Johnson és munkatársai. A társadalmi és üzleti hálózatok viszonylag csekély fontosságát tükrözi, ha szakkiállításokra és más nyilvános információforrásokra támaszkodik a vállalkozás.

A *3.3 táblázat* a nyolc különböző hálózat országos szinten átlagolt pontszámait mutatja (lásd a következő oldalon). Országról országra jelentősen változik az egyes információforrások fontossága, bár általában a jelenlegi vevőket, illetve szállítókat tartják a legfontosabb forrásnak. Az adatok országonkénti áttekintésének legszembetűnőbb eredménye, hogy a szegényebb, kevésbé fejlett rendszerváltó országokban nagyobb mértékben támaszkodnak a kormányzati hálózatokra (az egy főre jutó GDP-vel és az átlagos reformmal a korrelációs együttható –0,51, illetve –0,52). A fejlettebb átmeneti gazdaságokban az a – nem túl erőteljes – tendencia figyelhető meg, hogy inkább a nyilvános információforrásokra és szakvásárokra támaszkodnak, mint az üzleti hálózatokra. Nagyon eltérő arányban tagjai a vállalkozások szakmai szövetségeknek: a skála az ukrajnai 96 százaléktól a kirgíziai 10 százalékig terjed, de ezen belül nem rajzolódik ki világos régió, ország vagy jövedelemszint szerinti minta.

A *3.3 táblázat* bemutatja azt is, hogyan korrelál országszinten a különféle hálózatokban mint információforrásokban való átlagos bizalom az előrefizetés fokával. Az eredmények nagyon meglepőek. Szignifikáns negatív összefüggés van az előrefizetés és a családi hálózatokra való támaszkodás között, azaz ezek a hálózatok növelik a bizalmat. Erősen pozitív és szignifikáns ugyanakkor az előrefizetés korrelációja a kormányzatalapú hálózatokkal, valamint a vállalati vezetőkre és korábbi alkalmazottakra alapozó forrásokkal. Az utóbbi kettőt bennfentes hálózatnak tekinthetjük, és nagyon tanulságos, hogy országszinten ezek alacsonyabb szintű bizalommal társulnak. Bár az eredményeket az üzleti hálózatokra vonatkozó adatok országos összesítése miatt komoly fenntartással kell kezelni, vizsgálataink érdekes adalékokkal árnyalhatják az irodalomban eddig megjelenteket. Eredményeink arra utalnak, hogy a reputációs hálózatok típusa is fontos a bizalom szempontjából. Johnson és munkatársai azt állapították meg (1999; 2002), hogy a reputációs hálózatok minden típusa segít a bizalomépítésben. A jelenség okvetlenül további, vállalati szintű adatokkal végzendő vizsgálatokat igényel. A szakmai szövetségi tagság országos szinten nem korrelál szignifikánsan az előrefizetés szintjével, de ez az eredmény is további ellenőrzést igényel vállalati szinten, mert Frye (2003) szerint Oroszországban a szakmai szövetségi tagság az áruhitelezési készség erőteljes prediktora.

3.3 táblázat. Az előrefizetést meghatározó tényezők a rendszerváltó országokban, 2002; társadalmi és üzleti hálózatok

	Család	*Barátok*	*Korábbi alkalmazottak*	*Vezetők*	*Vevők/szállítók*	*Kormányzat*	*Gazdasági egyesületek*	*Szakvásárok/ nyilvános adatok*	*Szakmai szövetségi tagság, %*
Korreláció az előrefizetéssel	**–0,31**	–0,1348	0,17	**0,46**	–0,19	**–0,67**	–0,13	–0,13	–0,25
Albánia	1,9	2,5	1,8	2,0	3,2	1,9	2,0	2,8	29
Azerbajdzsán	1,6	2,4	2,0	2,2	2,9	1,9	1,8	2,1	24
Bosznia-Hercegovina	2,4	2,5	2,2	2,1	3,1	1,8	2,0	3,0	52
Bulgária	2,0	2,3	1,9	2,1	3,2	1,8	2,0	2,4	77
Cseh Köztársaság	2,3	2,5	2,3	2,5	3,6	1,9	2,3	3,1	40
Észtország	1,5	2,1	2,0	2,1	3,1	1,8	1,9	2,9	32
Fehéroroszország	1,8	2,2	2,1	2,5	3,3	2,3	1,8	2,7	51
Grúzia	2,1	2,4	2,1	2,1	2,8	1,6	1,7	2,3	39
Horvátország	1,9	2,3	2,0	1,9	3,2	1,8	2,2	3,1	19
Jugoszlávia	2,5	3,0	2,6	2,8	3,4	2,1	2,5	3,5	30
Kazahsztán	1,8	2,1	2,1	2,3	2,8	2,2	2,1	2,5	55
Kirgízia	1,7	2,1	2,0	2,0	2,9	2,0	1,9	2,4	10
Lengyelország	2,0	2,3	2,1	2,2	3,5	1,8	2,4	3,2	25
Lettország	1,7	2,1	2,2	2,3	3,3	2,1	2,0	2,9	37
Litvánia	2,8	2,2	2,1	2,3	3,2	2,1	1,0	2,8	24
Macedónia	3,0	3,0	2,5	2,2	3,2	2,1	2,1	2,6	28
Magyarország	1,8	2,2	2,3	2,4	3,3	1,9	2,2	3,0	17
Moldova	2,1	2,5	1,9	2,2	3,3	2,8	2,3	3,3	21
Oroszország	1,7	2,1	1,9	2,2	3,2	2,1	2,0	2,7	24
Örményország	2,2	2,7	1,9	2,0	3,1	1,7	1,8	1,9	36
Románia	2,1	2,3	1,8	2,5	3,2	1,8	2,3	2,9	53
Szlovákia	2,0	2,3	1,9	2,3	3,3	1,7	1,9	2,8	60
Szlovénia	1,9	2,1	1,8,	2,0	3,1	1,6	2,2	3,1	85
Tadzsikisztán	1,8	2,4	2,5	2,5	3,3	2,2	2,0	2,5	52
Ukrajna	1,7	2,1	2,1	2,8	3,2	1,9	1,9	2,7	96
Üzbegisztán	2,2	2,5	2,3	2,5	3,1	2,7	2,5	2,7	48

Megjegyzések: A válaszadókat arra kérték, hogy egy 1-től (nem fontos) 4-ig (rendkívül fontos) terjedő skálán rangsorolják az új szállítókra vagy vevőkre vonatkozó információforrásokat.
Korábbi alkalmazottak azok, akik most a potenciális szállítónál, illetve vevőnél dolgoznak.
Vezetők azok, akik a kérdezett vállalathoz történt belépésük előtt a potenciális szállítónál, illetve vevőnél dolgoztak.
A szakmai szövetségi tagság oszlopában a magukat tagnak jelző vállalkozások százalékaránya szerepel.
Forrás: BEEPS, 2002 és a szerzők számításai.

Összefoglaló következtetések

A fejezet a gazdasági kapcsolatokban megnyilvánuló bizalom fokát a jelentős eltéréseket mutató szerződéses környezetben működő vállalatok által igényelt előrefizetés szintjének mérésével vizsgálta. Ehhez egy 26 rendszerváltó gazdaság cégeit átfogó felmérésnek az adataiból képzett országos átlagokat használtunk. Az előrefizetés a bizalom robusztus mérőszáma, amely szoros korrelációban van olyan országjellemzőkkel, mint a magasabb egy főre jutó jövedelem, a jó kormányzás és a reform, amelyek véleményünk szerint összefüggnek a bizalom magasabb szintjével.

Számos tényezőt vizsgáltunk, amelyek meghatározóak lehetnek a bizalom szempontjából, minden esetben az országos átlagok szintjén. A korábbi vállalati szintű vizsgálatok eredményeivel összhangban azt találtuk, hogy nagyobb fokú a bizalom ott, ahol a gazdaság szereplői a bíróságokat méltányosnak és tisztességesnek tartják, bár ez a pozitív korreláció a jogszolgáltatás más dimenziói (mint például a gyorsaság és a megfizethetőség) esetében nem érvényesül. Sőt, várakozásunkkal ellentétben országszinten a jogreform sem áll szignifikáns korrelációban az előrefizetéssel. A gazdasági hálózatok különböző típusaival való korreláció arra utal, hogy azok más-más mértékben befolyásolják a vállalkozások egymás iránti bizalmát. Különösen a kormányzati és bennfentes hálózatok mutattak pozitív korrelációt az előrefizetés átlagos szintjével, ami arra utal, hogy az ilyen hálózatok iránti bizalom szintje alacsony.

Az országszintű elemzés jól felhasználható a szerződéses környezet jellemzésére is, ahogy azt a bíróságok iránti bizalom szintje és a gazdasági reform általános szintje mutatja. Biztató, hogy ezek a tényezők is hatással vannak a bizalomra. A reformok távolról sem rombolják le a társadalmi tőkét, inkább segítenek a bizalom építésében. Az állam példát mutathat, ha hivatalnokai tisztességes módon járnak el. Elemzésünk a vállalatvezetőkkel készített felméréseken alapuló bizalom mérőszáma és a bizalom konvencionálisabb mérőszámai (mint például a WVS-ben találhatók) közötti érdekes kettősségre is rámutat. Raiser bemutatja (2003), hogy a világ összes országa közül csak a rendszerváltó országokban nem korrelálnak a jövedelem mérőszámai az általános bizalom szintjével. Ebben a fejezetben újabb bizonyítékok utalnak arra, hogy az általános bizalomra vonatkozó WVS-adatok nem szükségszerűen tükrözik helyesen a rendszerváltó országok üzleti szférájára jellemző erkölcsi erőforrásokat.

Az országszintű elemzések kevésbé jól használhatók viszont annak megállapítására, hogy mennyire fontosak a rendszerváltó országokban a gazdasági ügyletek elősegítése szempontjából az olyan tényezők, mint a kapcsolatalapú szerződéskötés vagy a reputációs kikényszerítési mechanizmusok, valamint hogy milyen kölcsönhatásban állnak ezek a tényezők például a bíróságok minőségével. Bemutattunk néhány, a gazdasági hálózatok különböző típusainak országonként eltérő viszonylagos fontosságával kapcsolatos előzetes eredményt, ami úgy tűnik, hogy bizonyos értelemben összefügg a vállalkozások egymás iránti bizalmának a szintjével. Reményeink szerint ezeket a jelenségeket jobban megvilágítják majd a még elvégzendő vállalati szintű vizsgálatok.

Jegyzetek

[1] A teljes BEEPS felmérésben szerepel Törökország is, de ez nem játszik szerepet a vizsgálatainkban. A felmérés részletes ismertetésére lásd EBRD, 2002.

[2] A vállalati adatok országszintű összesítése felveti a kérdést, hogy az országos szintre vonatkoztatott eredmények nem az egyes országok közötti mintabeli eltéréseket reprezentálják-e. Ezt úgy ellenőriztük, hogy a dolgozat további részeiben bemutatott összes országos átlagra vonatkozó eredményt újraszámoltuk a mintaeltérések hatásaival korrigálva. A korrigált országos átlagok (means) számításához az egyedi cégmegfigyeléseket mintajellemzők, például méret, tulajdonlás, gazdasági ágazat és hely szerint regresszáltuk. A bizalom mérésére használt fő mérőszámunk, az előrefizetés korrigált és korrekció nélküli országos átlagai között a korreláció 0,8. A korrekció egyetlen eredményünket sem befolyásolja. A jobb értelmezhetőség érdekében a nem korrigált eredményeket mutatjuk be.

[3] A Világbank kormányzati indexének összes részmutatójával is pozitív a korreláció.

[4] Ezzel szemben az egy főre jutó GDP és az áruhitel közötti korrelációs tényező negatív (–0,17), és nem szignifikáns. Sőt, az áruhitel összehasonlíthatóan alacsony az országok egy jelentős csoportjában, ahol az egy főre jutó GDP az átlagot meghaladóan magas.

[5] A kormányzással is gyengén a korrelál az áruhitel: a korrelációs együttható 0,36, amely csak 10 százalékos szinten szignifikáns.

[6] Az EBRD átalakulási indexének részmutatóival is pozitív korrelációban áll az előrefizetés és az áruhitel, bár az összefüggés erősségében mutatkoznak eltérések.

[7] Az áruhitellel kimutatható korreláció ismét gyengébb, együtthatója 0,34, és csak 10 százalékos szinten szignifikáns. Az előrefizetés akkor is szorosabban korrelál az áruhitel esetében a bizalom többi mutatószámánál, ha kiszűrjük az olyan változók hatását, mint a likviditási korlátok, a pénzintézetek fejlettsége, a jogrendszer kiterjedtsége és a cégek véleménye arról, hogy a bíróságok érvényt tudnak-e szerezni a szerződéseknek.

[8] Valóban, vállalati szinten a három évnél régebbi üzleti kapcsolattal rendelkező partnerek teljes forgalmon belüli részarányának és az áruhitelnek a korrelációs együtthatója több mint kétszerese az előrefizetéssel számolt korrelációs együtthatónak. Ez nyilván nem igazolja állításunkat, amely további elméleti és empirikus vizsgálatokat igényel.

[9] A jelzálogjog a szerződéses biztosítékokkal kötött ügyletek szinonimája.

[10] A jogreform terjedelme azt méri, hogy milyen széles körű lefedettséget nyújt a jogrendszer, a jogreform hatékonysága viszont a jogalkalmazással és kikényszerítéssel kapcsolatos. A korrelációs együtthatók: –0,21 az általános csődjog, –0,38 a csődjog hatékonysága, –0,03 a csődjog terjedelme, –0,07 az általános jelzálogjog, –0,06 a jelzálogjog hatékonysága, –0,08 a jelzálogjog terjedelme és –0,30 az általános hatékonyság. Ezek közül csak a csődjog és az előrefizetés közötti korreláció volt szignifikáns. Fontos megjegyezni, hogy a jogreform indexei a jogi szakértők által adott szubjektív osztályozást tükrözik, és nem mindig egyeznek meg az EBRD-nek az adott ország jogreformjáról kialakított hivatalos álláspontjával.

Hivatkozások

ARROW, KENNETH J., 1972. Gifts and Exchanges. *Philosophy and Public Affairs*, 1: 343–67.
1974. *The Limits of Organisation*. New York, WW Norton.
AXELROD, ROBERT, 1984. *The Evolution of Cooperatin*. New York, Basic Books.
1988. The Problem of Cooperation. In T. Cowen (ed.), *The Theory of Market Failure*, pp. 237–54. Fairfax VA, George Mason University Press.

BLANCHARD, OLIVIER AND MICHAEL KREMER, 1997. Disorganisation. *Quarterly Journal of Economics*, 112: 1091–126.
EBRD, 1997. *Transition Report. Growth and Enterprise Performance.* London, EBRD.
2002. *Transition Report. Agriculture and Rural Transition.* London, EBRD.
FRYE, TIMOTHY, 2003. *Slapping the Grabbing Hand: Credible Commitment and Property Rights in Russia.* Mimeo, Ohio State University, Department of Political Science.
FUKUYAMA, FRANCIS, 1995. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity.* New York, The Free Press.
JOHNSON, SIMON, JOHN MCMILLAN AND CHRISTOPHER WOODRUFF, 1999. *Contract Enforcement in Transition.* EBRD, Working Paper No. 45. London.
2002. Courts and Relational Contracts. *Journal of Law, Economics and Organisation*, 18: 221–77.
KNACK, STEPHEN AND PHILIP KEEFER, 1997. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 112: 1251–88.
MACAULEY, STEWART, 1963. Non-Contractual Relationships in Business: A Preliminary Study. *American Sociological Review*, 28: 55–70.
MCMILLAN, JOHN AND CHRISTOPHER WOODRUFF, 1999. Interfirm Relationships and Informal Credit in Vietnam. *Quarterly Journal of Economics*, 114: 1285–320.
NORTH, DOUGLAS C., 1981. *Structure and Change in Economic History.* New York, WW Norton.
PUTNAM, ROBERT D., 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy.* Princeton NJ, Princeton University Press.
RAISER, MARTIN, 2003. Social Capital and Economic Performance in Transition. In N. Campos and J. Fidrmuc (eds.), *Political Economy of Transition and Development: Institutions, Politics and Policies.* Boston/Dordrecht/London, Kluwer.
ROSE-ACKERMAN, SUSAN, 2001. Trust, Honesty and Corruption: Reflection on the State-Building Process. *Archives of European Sociology*, 42: 526–70.
SCHUMPETER, JOSEPH, 1934. *The Theory of Economic Development.* Cambridge MA, Harvard University Press.
STIGLITZ, JOSEPH, 1999. Wither Reform. Paper prepared for the Annual World Bank Conference on Development Economics, Washington DC, April 28–30.
ZAK, PAUL AND STEPHEN KNACK, 2001. Trust and Growth. *The Economic Journal*, 111: 295–321.

NEGYEDIK FEJEZET

Az informális pénzügyi szektor Oroszországban

ALENA V. LEGYENYEVA

Az oroszok úgy tartják, hogy „Oroszországban semmi sem olyan erős, sem olyan gyenge, mint amilyennek tűnik". Ilyen a pénzügyi rendszer is. Kevesen állítják, hogy teljes mértékben ismernék és értenék az 1998. augusztusi pénzügyi válság okait vagy a válságot követő konszolidációt. Az 1998 utáni elemzések szerint a reformok azért nem érték el a várt hatást, mert hiányzott a piaci demokráciához szükséges intézményi környezet. Ezt viszont azoknak a társadalomtörténeti és kulturális tényezőknek tulajdonították, amelyek a civil társadalom, a polgári felelősség és a gazdasági etika hiányáért felelősek. A *The Economist* szerint egy egészséges bankrendszerben szükség van: „becsületes hivatalnokokra, akiket eltökélt politikusok támogatnak, egy olyan jogrendszerre, amelyben a hitelezésnek értelme van, és olyan pénzügyi környezetre, ahol az emberek akarnak hitelt nyújtani. Oroszországban a fentiek egyike sincs meg. Ennek köszönhető, hogy ugyan egy egész év eltelt már 1998 augusztusa óta, mégsem göngyölítették fel rendesen egyetlen csődbe jutott bank ügyét sem. Csak a 18 legnagyobb bankot tekintve, a Világbank becslései szerint a tartozások 9,8 milliárd dollárral haladják meg a követeléseket. Azon néhány bank közül, amelyek 1999-ben elvesztették a működési engedélyüket, a legtöbb éppen az ügyfeleivel becsületesen eljáró bankok közül került ki. ... A legfurcsább mégiscsak az, hogy nem történt semmiféle hivatalos intézkedés az augusztusi válságot követő széles körű spekulációs célokat szolgáló vállalatfeldarabolások és könyvviteli ügyeskedések megakadályozására.

A Világbank egy kiszivárgott jelentése szerint az orosz bankrendszer rossz szokásainak gyökerei mélyre nyúlnak. Úgy tűnik, a bankok által felhalmozott veszteségek nagy része nem rövid lejáratú kormányzati tartozásokból állt, amikből Oroszországnak mintegy 40 milliárd dollárnyi kiegyenlítetlen kötelezettsége van, hanem óriási (feltételezhetően haveroknak nyújtott) kölcsönökből, amiket sosem fizettek vissza. A jelentés szerint »úgy tűnik, a legnagyobb bankok élen jártak az

olyan technikák kifejlesztésében, amelyekkel a szégyenletesen gondatlan manővereket álcázni lehet«."[1]

Gyakran hangoztatott felismerés, hogy az átláthatóság hiánya, az elégtelen elszámoltathatóság és az ennek következtében terjedő korrupció egymást erősítő hatása fontos oka a zavaroknak. Oroszország gazdaságát ezek miatt továbbra is átláthatatlan játékszabályokkal működő gazdaságnak tekintik, amely nem vonzó a külföldi befektetők számára.

Ahhoz, hogy megértsük az orosz gazdaság működését, először is más megközelítést kell alkalmaznunk. Ahelyett, hogy csak azt vizsgálnánk, hogy mi nem működik és miért, arra érdemes koncentrálni, hogy valójában mit is tesznek a cégek annak érdekében, hogy működni tudjanak.

Bár egyet kell értenünk azzal, hogy a tisztességtelen és nagymértékben korrupt eljárások a gazdaság fejlődésének fő akadályozó tényezői közé tartoznak, hiba volna korrupcióellenes intézkedéseket bevezetni anélkül, hogy alaposan megismernénk ezen eljárások eredetét, gazdasági szerepüket és befolyásolásuk legjobb módját. A mai napig sok reformot terveztek azzal a céllal, hogy megakadályozzák a tőke menekülését, az adócsalást és a vállalatirányítással való visszaélést, de ezek a végrehajtás során megbuktak, összhangban Jelcin hosszú éveken át szolgáló miniszterelnökének, Viktor Csernomirgyinnek az elhíresült kijelentésével, miszerint: „Javítani akartunk a helyzeten, de végül minden ugyanúgy maradt, ahogy volt."

Miért? A közismert válasz szerint a hatékony jogi keretek és a gazdaság működéséhez szükséges egyéb „építőkövek" hiánya miatt, ahogy az a fenti idézetből is kiviláglik. Ez a fejezet azonban arra összpontosít, ami *van*, és nem arra, ami hiányzik. Abból indulok ki, hogy Oroszországban létezik a normáknak és eljárásoknak egy illegális, törvényen kívül álló (vagy ahogy az antropológusok nevezik, [Blundo and de Sardan, 2001] gyakorlati) rendszere, ami mintegy egyensúlyozza az állami és a piaci intézmények elégtelen működését, ezáltal aláásva a fejlesztésüket célzó erőfeszítéseket. Ahelyett, hogy az ilyen eljárásokat kívülről egyszerűen korruptnak minősíteném, megpróbálom a résztvevők szemszögéből megérteni ezeket az alulról szerveződő tevékenységeket, és etnográfiai szempontból közelítve a jelenséghez, leírni, hogy saját „józan eszüktől" vezérelve mit tesznek a cégek az ilyen speciális körülmények között. Egy felmérésben[2] a válaszadók minduntalan az eljárások szükségszerűségére hivatkoztak, így először ennek az önigazolásnak a természetéről lesz szó, felvázolva az ilyen szükségszerűségi minták történelmi hátterét is. Ezt követően bemutatom, hogy ezek a minták hogyan élednek újjá a posztszovjet kontextusban, a hangsúlyt arra a különleges szerepre helyezve, amelyet a bizalom játszik a legelterjedtebb pénzügyi machinációk működésében. Végül azokkal az alternatív kikényszerítési formákkal foglalkozom, amelyeket az állami intézmények iránti bizalmatlanság hozott létre, és amelyek elősegítik e pénzügyi machinációk informális működését. Következtetésként válaszadóim véleményére támaszkodva próbálom megválaszolni, hogy ezek a helyettesítő pénzügyi műveletek terhet jelentenek-e a gazdaság jelen- és jövőbeli fejlődése szempontjából, vagy valódi, hosszú távú alternatíváját kínálják a formális intézmények működésének.

„Szükségszerű" eljárások és a bizalom szerepe magas kockázatú környezetben

Az orosz informális gazdaság jellegét és méretét tekintve[3] könnyű példákat találni arra, hogy a bankrendszer gyengeségeit hogyan ellensúlyozzák és/vagy használják ki az alulról történő szerveződések szintjén. Míg ezek az eljárások (piszkos pénzek használata és a pénzügyi csalások különböző formái) a külső szemlélő számára korruptnak tűnhetnek, az érintettek szükségszerűnek tekintik őket. A felmérések megkérdezetteinek leggyakoribb válasza vagy válaszuk logikája a következő: „Meg kellett tennem, hogy életben maradjak/ne kelljen becsuknom a boltot/sikeres legyek."

A szükségszerűség azonban ebben a kontextusban valójában nem a szigorú értelemben vett elkerülhetetlenséget jelenti, hanem azokat a különböző stratégiákat, amelyek a kockázatos helyzetekkel való megbirkózást segítik. Történetileg a szükségszerűség diktálta eljárások arra irányulnak, hogy megvédjék az erőforrásokat az elrablástól vagy a túl szigorú adóztatástól.[4] Érdekes és egyben megnyugtató, hogy az ilyen védelemről szóló alapvető modellek időben és térben különböző néven újra és újra előbukkannak. Néhányat hasonló kockázatok, összehasonlítható gazdasági és jogi helyzetek formálnak, míg másokat analóg történelmi és kulturális tényezők befolyásolnak. Például Kínában a Tang dinasztia idején a déli területek és a birodalmi főváros közötti teakereskedelem növekvő volumene szükségessé tette a csere egy alkalmasabb formájának a kifejlesztését. Az igény hatására kialakult a csere egy új eszköze, a „repülő pénz". A vidéki kormányzók a fővárosban „jegyzékbevételi hivatalokat" tartottak fenn. A déli kereskedők az árujuk eladásából származó pénzt a fővárosban befizették ezekbe a hivatalokba. A pénzt aztán a hivatal arra használta, hogy befizesse a központi kormányzatnak a déli provinciákra kiszabott adókvótákat. A hivatal a pénzért cserébe igazolást állított ki a kereskedő részére. Amikor a kereskedő hazatért, bemutatta a dokumentumot a tartományi kormányzatnak, aki kifizette neki az igazoláson szereplő összeg megfelelőjét. Így mind a kereskedő, mind a kormányzat elkerülte a nagy mennyiségű réz és selyem szállításából származó kockázatot és kényelmetlenséget.[5]

A szükségszerűség egy másik produktuma a „chit" rendszer, amit brit gyarmati találmánynak tartanak. Maga a „chit" szó a „chitty" kifejezésből származik, ami anglo-indiai eredetű, a hindi *chitthi*, „jelzés" szó kölcsönzése. A tizenhetedik század végétől használja a szót az angol nyelv, szolgának adott igazolás, kötelezvény, tanúsítvány jelentéssel. A chitty az angol vámosokon keresztül jutott el Kínába a tizenkilencedik században. A kínai szabadkikötőkben lakó külföldiek számára ugyancsak nehézkes volt a kínai készpénz vagy ezüstingot kezelése. Kialakítottak tehát egy rendszert e kényelmetlenség kiküszöbölésére: „A külföldi alkalmazottak kifizetése a cég által alkalmazott kínai komprádornak kiállított csekk lehívásával történt. Ő kezelte a pénzt, amire az alkalmazott chiteket írt – elismervényeket kiskereskedelmi tranzakciók során keletkezett adósságairól. Ezeket a boltos elfogadta, és a pénzt a komprádortól gyűjtötte be." (Lambert, 1996).

Ez a módszer hasznosítja a kiegyenlítő (offset) mechanizmust is, és jelzi a számviteli rendszer és/vagy az elismervények, a chitek iránti bizalmat. Mind a repülő pénz, mind a chitrendszer valamelyest hasonló az adó-, illetve hátralékkiegyenlítő

rendszerhez, amit Oroszországban használtak az 1990-es években. Elterjedt módszer volt ez arra, hogy rendezzék a vállalatok, a vállalatok és adóhivatalok, valamint a vállalatok és a közművek vagy a kormány közötti követeléseket. Eredetileg 1994-ben vezették be a multilaterális kiegyenlítő ügyletek lehetőségét, elsősorban kincstári kötelezettségek és adókiegyenlítés formájában, és a vállalati adóhátralékok és költségvetési fizetési hátralékok rendezésére használták – kölcsönösen eladósodott vállalatok láncolatán keresztül (Commander and Mummsen, 2000: 115–6).

Az elnevezés különbözősége ellenére ezek a mechanizmusok egyáltalán nem egyediek. Mindegyik egy háromszögmodellen alapszik, melyben szerepel egy megbízó, egy ügyfél és egy harmadik fél (egy ügynök), akik között bizalmi viszony áll fenn. Ha a megbízóban és ügynökeiben (mint például a provinciális kormányzat, jegyzékbevételi hivatalaik, vagy a kínai komprádor) megbíznak az ügyfelek, akkor a mechanizmus a tervnek megfelelően működik.

Más eredményre vezet, ha a megbízó és ügynökei közt messze nem átlátható a kapcsolat, különösen ha az ügynök és az ügyfél közti bizalmi vagy érdekkapcsolat erősebb, mint a megbízó és ügynöke közti lojalitás. Ez a korrupció klasszikus modellje, amit itt nem tárgyalunk.

Végül, ha a megbízó (állam) és/vagy ügynökei (a bürokrácia) nem megbízhatóak, horizontális bizalmi kapcsolatok és szövetségek jönnek létre az ügyfelek között annak érdekében, hogy elkerüljék a megbízóval és ügynökeivel való kapcsolatot, vagy hogy „legyőzzék a rendszert". Az ilyen modellek a rokonságra és személyes kapcsolati hálózatokra építenek, és elősegítik mind a törvényes tevékenységeket – ilyen például az informális csere, a *blat* (Ledeneva, 1998) vagy a piti korrupció más formái (Ledeneva, 2000a; Varese, 2000) –, mind a törvényteleneket (mint például a piszkos pénzzel bonyolított tiltott ügyleteket, a pénzmosást vagy az informális banktevékenységet). A tipikus informális bankügylet a következőképpen néz ki: A történelmi Kínában, ha neked lenne egy adag nyers ópiumod és én meg akarnám vásárolni, adnék neked egy adag ezüstöt. Az ezüst a csere eszközévé válna, amivel megvásárolok egy árut. Ha lenne egy kifizetetlen adósságod és nyers ópiummal tudnál fizetni, az ópium lenne a fizetés eszköze és a pénz egy formája. Minden kiló tőled kapott ópiumért száz tael ezüsttel csökkentettem az adósságodat. Én ezüstöt halmoztam fel jövőbeli vásárlásokra számítva, te ugyanezt tetted az ópiumoddal. Tegyük fel, hogy szeretnék tőled 500 kiló ópiumot venni. Te Burmában laksz, én Kínában. Nem szeretnék 50 000 tael ezüstöt szállítani, ezért megkérem burmai unokatestvéremet, hogy fizessen neked, és én majd később elszámolok vele. Leszállítasz 250 kiló ópiumot, de 50 000 tael ezüstöt kapsz. Így most 50 000 taeles tartozásom van az unokatestvérem felé, 25 000 tael követelésem feléd, és rendelkezem 25 000 tael értékű áruval. Eladom az ópiumot egységköltségének duplájáért, és lesz 50 000 tael ezüstöm. Az unokatestvérem megkér, hogy fizessem ki egy 50 000 taeles adósságát Kínában, és ezzel rendezzem el a felé Burmában fennálló tartozásomat. Így 250 kiló ópiumot juttattam el Burmából Kínába anélkül, hogy ezüstöt kellett volna szállítanom, és van 25 000 taelem Burmában, amiről a kínai hatóságok sosem fognak tudomást szerezni. Ezen ügylet folyamán a „pénzem" a következő formákat vette fel: nyers ópium, ezüsttael, köztem, az unokatestvérem és egy harmadik fél közötti kötelezvény; valamint felváltva szolgált a csere (különféle) eszközeként, például fizetési eszközként, értékmérőként és vagyontartási eszközként. (Sapra, 1996)

Talán a legismertebb informális bankrendszer a *hawala*. A *hawala* arab szó, amit nem arab muszlim országokban *hawallah*nak írnak. Jelentése pénz- vagy információtranszfer két ember között egy harmadikon keresztül. Több évszázaddal előzte meg a nyugati bankügyleteket. Ez a rendszer is a rablások és megnyomorító adókötelezettségek elkerülésére alakult ki, de Indiában még ma is használják azok, akik különböző törvénytelen tevékenységekben vesznek részt, például adót csalnak, droggal kereskednek, pénzt mosnak, politikai korrupciót hajtanak végre vagy fegyvert csempésznek.

Larry Lambert (1996) szerint Kínában és Indiában az informális bankügyletek alapvető mechanizmusa, mint azt fent láttuk, még ma is működik. Az arannyal és drágakövekkel foglalkozó ügynökségek, a pénzváltók és az import/export vállalkozások olyan hálózatot alkotnak, amely kevés vagy semmilyen dokumentációval mozgat készpénzt és árukat. A rendszer gyors és hatékony. A fizetést a „bankárok" és ügyfeleik közti kapcsolat garantálja. Előfordult, hogy a teljesítés elmulasztását a bankár családján torolták meg (valószínűleg nem törvényes eszközökkel). Ennek eredményeképpen a fizetés általában gyorsan és pontosan történik (Sapra, 1996).

A hawala személyes vagy bűnözői hálózatokon alapszik, és kötődik a helyi kultúrához. Indiában a hawala segítségével vesztegetnek meg politikusokat. Ezzel egyidejűleg a rendszer működhet globális szinten is, megnehezítve a kormányzatoknak a tiltott tőkemozgások lenyomozását, a pénzmosás, a tőkemenekülés megakadályozását, és az alvilági szervezeteknek juttatott pénzügyi támogatások ellenőrzését. Történelmileg bebizonyosodott, hogy az informális bankrendszer használata az egyik legbiztonságosabb módja nagy pénzösszegek nyomtalan átutalásának. Rendészeti körökben kevesebbet tudnak az informális bankrendszerről, mint a pénzmosás vagy készpénzmozgás bármely más formájáról. Az ismeretek hiánya pedig nagyrészt azon kultúrákról való ismeretek hiányára vezethető vissza, ahol ezek a rendszerek működnek, valamint az informális rendszerek alkotóelemeinek természetszerűleg megfoghatatlan jellegére (Sapra, 1996).

A mai Oroszországban is fellelhetők a fentiekhez hasonló elveken alapuló eljárások. Némelyiket, mint például a bartert és a kölcsönös kiegyenlítési ügyleteket legalizálták, és az 1990-es években a gazdaság minden szintjén alkalmazták. Más eljárások illegálisak maradtak, mint például a piszkos pénzek mozgatása a kis- és középvállalkozások igényeinek kielégítésére (Yakovlev, 1999), vagy a kiterjedt korrupt hálózatokat kiszolgáló pénzmosás (a Bank of New York nemzetközi botránya 1999 augusztusában[6] egy példa a sokból az utóbbira). Az „illegális" szó használata ebben az esetben félrevezető lehet, mert a különböző pénzügyi machinációk a létező jogi kereteket használják ki, látszólag legálisak, és gyakran kifejezetten „törvénytisztelők". A következő alfejezetben megvizsgáljuk az oroszországi informális pénzügyi szektor eredetét, bemutatunk néhány tipikus példát és egy résztvevő szemével nézzük meg azokat a „józan ész" diktálta megoldásokat, amiket a vállalatok alkalmaznak, hogy képesek legyenek szembenézni a bizonytalansággal és a jelentős kockázattal, hogy versenyben maradjanak és hogy „túléljék" a megpróbáltatásokat (a túlélés adott helyzetben jelenthet sikerességet is).

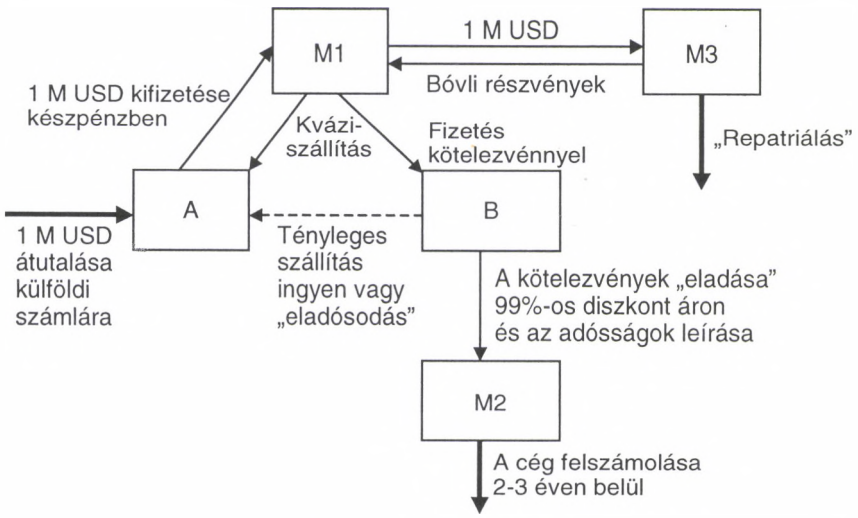
Az informális pénzügyi szektor eredete

A pénzügyi machinációknak[7] van egy bizonyos folytonossága, ami a szovjet korszak mentalitásából és abból a tervgazdaságra olyannyira jellemző gyakorlatból ered, mint amilyen a termelési kvóta alul- vagy felülteljesítéséről szóló hamis jelentések, a visszadátumozások, a hamis dokumentumok előállítása. A leginkább maradandó és a reformok és törvényi változások által legkevésbé befolyásolt eljárások a hamis jelentéseken alapszanak. Ezek gyakortatilag az egész világon elterjedtek, de általánosan elfogadottá a szovjet rendszerben váltak. A tervgazdaság időszakában a hamis jelentéseket arra használták, hogy a tervcélokat minél alacsonyabban tartsák, és így nagy prémiumhoz jussanak a terv túlteljesítéséért (Shenfield, 1983). Ennek mai megfelelője a profit eltitkolása, amit ugyancsak előszeretettel alkalmaznak a jövedelem elrejtésére és az adókötelezettség csökkentésére. Ezzel rokonítható a szintén széles körben alkalmazott többszörös könyvvitel (minimum három kell, hogy legyen: egy a tulajdonosoknak, egy a vállalatvezetőknek és egy az adóhatóságnak) és a hamis dokumentumok használata (például színlelt szerződések, hamis számlázás, hamis kiegyenlítő ügyletek). Vállalatok és intézmények is visszadátumozzák a dokumentumokat, gyakran figyelemre méltó ügyességgel és találékonysággal, különösen tisztességtelen tevékenységek esetében. Egy tranzakció például érvénytelenné válhat, ha a szerződés aláírója már ki volt rúgva a szerződés létrejöttekor, pedig csak egyszerűen visszadátumozták az elbocsátási dokumentumot. Vagy hamisnak ítélhető egy szerződés, ha régi bélyegzőt nyomtak rá, míg valójában a szerződést semmissé tenni kívánó cég szándékosan cserélte ki a bélyegzőjét.[8]

Néhány újabb eljárás a piaci reform hatására jött létre, és az új törvényi keretek hiányosságai éltetik. Az új orosz gazdaság átláthatósága szempontjából leginkább káros tevékenységek az úgynevezett „vállalati identitáshasadáson" alapszanak. Ez azt jelenti, hogy a vállalat legalább két fedővállalattal mintegy elszigeteli magát, és különböző látszatvállalatokat: fedőcégeket *(levije firmi)*, fantomcégeket *(pusztiski)*, vagy álcégeket *(martiski)* hoz létre, amelyek komplikált pénzügyi szálakkal kapcsolódnak egymáshoz. Külön e célra létrehozott offshore vállalatok pénzügyi tranzakciókat hajtanak végre annak érdekében, hogy a profit a részvényesek és vállalati vezetők egy zárt köréhez kerüljön. Ez a zárt körű klub egy másik „hasadás" mentén szerveződik: olyan, mint egy Matrjoska baba. A nagyobb a benne levő kisebbik tulajdona, az pedig a benne levő még kisebbé és így tovább – így a tulajdonviszonyokat nehéz kibogozni. Paul Klebnikov *A Kreml-beli keresztapa* (2000) című könyvében azt állítja, hogy ez volt a Berezovszkij-birodalom szervezési elve is. Klebnikov forrásai szerint az orosz személyautó-piac mintegy felét kezében tartó óriás autógyártó, az AvtoVAZ tulajdonilag kapcsolódik a svájci Lausanne-ban működő Forus Services S. A. vállalathoz, amely a Forus Holding (Luxembourg) tulajdona, ez pedig, legalábbis részben, egy Lausanne-i fedőcég, az Anros S. A. tulajdona, amely mögött Berezovszkij áll.

Ezek a szovjet időket idéző eljárások és a posztszovjet éra teremtette lehetőségek együttesen létrehoztak egy hibrid jelenséget – a pénzügyi machinációk szövevényes rendszerét. Ezek olyan bonyolult, tekervényes és szándékosan átláthatatlan mechanizmusok, amelyek célja a félrevezetés és hamis kép festése a valós helyzetről. Amint majd azt alább példákkal igazoljuk, az egyik tipikus eljárás során a vállalatvezetők eltérítik a kifizetéseket egy fedőcéghez, aminek számtalan

funkciója van. A vállalat szemszögéből a pénzügyi machinációk két nagy csoportba sorolhatók. Vannak olyanok, amelyek funkciója a vállalat *belső* pénzügyi helyzetének szervezése, azaz minimalizálni a befizetendő adó nagyságát, elrejteni a profitot és összezavarni a kívülállókat. Ez a rendszer általában „szatellit" vállalatokra épül, amelyek vagy közvetlenül az igazgató irányítása alatt állnak, vagy olyanok vezetik, akikben bízik vagy ellenőrzése alatt tart, mint a fenti példákban. A másik típus a *külső* viszonylatokat szervezi: a kimenő tőkefolyamatokat, a különböző fontos külső intézményeknek (vámhatóságnak, vasútnak, helyi bürokráciának, az őrző-védő vállalatoknak stb.) a szolgáltatásaikért nyújtott kifizetéseket. Ez az eljárás közvetítő vállalatokat használ arra, hogy kifizesse a szolgáltatásokat, a védelmet, kiegyenlítse az adót, vagy eljuttassa a megfelelő helyre a kenőpénzeket és politikai célú kifizetéseket.[9] A legbonyolultabb eljárások akár tucatnyi látszólag független gazdasági szereplő közötti felfelé irányuló, több szakaszból álló tranzakciók sokaságát mozgatják. E komplexitás ellenére azonban ezek a pénzügyi szervezkedések majdnem mind egyetlen elvet követnek – a kifizetések eltérítését (lásd a *4.1 ábrát*), az informális pénzügyi tranzakciók háromszögmodelljéhez hasonlóan.



4.1 ábra. A fizetés eltérítése

A kifizetések eltérítése azt feltételezi, hogy valaki, akiben megbízol és aki megbízik benned, kifizeti a beszerzéseidet egy hasonló jövőbeli szívességért cserébe. A pénzügyi machináció alapelve, hogy a valós helyzetet hamis színben kell feltüntetni: ha van pénzed, úgy kell tenni, mintha nem a tiéd lenne, vagy tartoznál vele valakinek. Ez az elképzelés minden tranzakciót körkörös lánccá változtat. Jó példa erre a banki látszólagos tőke: az egyik bank hitelt nyújt egy ügyfélnek, aki átutalja egy másik ügyfélnek, aki aztán visszajuttatja a banknak. Az eljárás ismétlésével a végtelenségig lehet „növelni" a bank tőkéjét.

Az 1990-es évek körkörös összekapcsolódásai főleg a barterhoz és a kölcsönös kiegyenlítési ügyletekhez köthetők, amelyeket a „hátralékok gazdaságában" való működés fenntartására, illetve a tőke exportálására használtak. A külkereskedelmen keresztüli tőkeexport az 1991–93-ban indult machinált barterszerződésekre vezethető vissza. Ezek lényege az elcserélt javak manipulált árazása volt. Az exportált orosz árukat szándékosan alul-, míg az importált árukat felülárazták; az exportőr általában vagy úgy jutott a pénzéhez, hogy „pótlólagos kifizetést kapott külföldi partnerétől, vagy hogy az pénzt utalt az exportőr külföldi banknál vezetett számlájára, vagy készpénzt adott át neki Oroszországban" (Tikhomirov, 1997: 593). A barterkereskedelemben gyakran egy egész sor különböző országokban működő vállalat vett részt, bonyolult pénzügyi tranzakciókkal; a folyamatot megkönnyítette a szovjet utódállamok közötti elégtelen vám- és határvédelem (lásd a keretes szöveget).

Barterügyletek közvetítővel

A barterüzelmek 1990-es évek eleji gyakoriságát a következő tényezők indokolják: (1) Nincs szükség pénzre a tranzakció véghezviteléhez – így nem kell hitelt felvenni bankoktól. Ez különösen a kilencvenes évek derekán vált alapvető fontosságúvá, amikor Oroszország akut pénzhiánnyal küzdött az IMF által diktált és ellenőrzött antiinflációs politika miatt; (2) A garanciát a végső vásárló által írt hitellevél adta, és ez szolgált a teljes tranzakció biztosítékaként; (3) A cserébe kapott árukon (fogyasztási cikkek és élelmiszerek) is lehetett profitot realizálni, az orosz és a világpiaci árak eltérése okán; (4) Az akkoriban érvényben levő laza vámügyi és jogi szabályozás miatt a barterszerződések a tőkemenekülést szolgálták. Egy barterügylet lebonyolításához a következő lépéseket kell végigjárni (az alábbiakban említett dokumentumok sorrendje tartalmi csoportosításon, nem kronológián alapul).

1. lépés: *A szállító és a közvetítő szerződése.* Aláírnak egy szerződést, mely szerint egy szállító/eladó egy P terméket elad a közvetítőnek mint vásárlónak.

2. lépés: *A tranzakció engedélyeztetése.* A közvetítő a termékre exportengedélyt szerez, amelyet aláír az adott iparághoz tartozó minisztérium, és jóváhagyja a külügyminisztérium.

3. lépés: *A közvetítő és a végső vásárló szerződése.* Aláírnak egy szerződést a közvetítő mint eladó és a végső vásárló (egy nagy nyugati kereskedelmi vállalat) között.

4. lépés: *A végső vásárló hitellevele.* A végső vásárló átad egy, a bankja által kiállított hitellevelet a közvetítő bankjának. Ez a dokumentum visszavonhatatlan garanciát jelent arra, hogy a megegyezett összeget az áru végső vásárló általi kézhezvételétől számított 30 napon belül kifizeti, amennyiben az áru kifogástalan állapotban van, és a vásárló megkapta a szükséges dokumentumokat (vámügyi papírok, minőségi tanúsítvány). A tranzakció mentes a kölcsönös kockázattól.

5. lépés: *A közvetítő hitellevele.* A közvetítő bankja kiállít a szállító bankjának egy hitellevelet, melyben felelősséget vállal azért, hogy kifizeti P terméket, ha valami miatt azt a közvetítő nem tenné meg. A bank ezt a felelősséget boldogan vállalja, hiszen már a kezében tart egy hitellevelet a végső vásárlótól a 4. lépésben foglaltaknak megfelelően. A szerződés teljesülésekor a bank mentesül a garanciától, a közvetítőnek pedig nem kell saját forrásait mozgósítania a tranzakcióhoz.

6. lépés: *Szerződés a cserébe adott árukról.* Szerződést köt a szállító és a közvetítő, mely szerint a közvetítő cserébe a P termékért más árukkal látja el a szállítót (aki most a vásárló szerepét tölti be). A szállító/eladó általában kiküld néhány személyt, akik kiválasztják az importálandó javakat (olyan berendezéseket vagy fogyasztói javakat, élelmiszereket, amikből az adott időszakban nagy hiány van). Ez egy „ter-

mészetbeni juttatásról" szóló szerződés, melyben nem szerepelnek pénzösszegek. A közvetítő bankja ellenőrzi, hogy a közvetítő a P termék végső vásárlójától érkező forrásokkal mit tesz: vagy arra használja, hogy közvetlenül fizeti ki a szállítót, vagy cseretermékekkel teszi ezt (a barter tranzakciók rugalmasak a cserélt javak árazásában, és kiskapukat nyitottak meg a tőke Oroszországon kívülre helyezéséhez).

Tőkemenekülés esetén a kifizetést eltérítik: a terméket alacsony áron adják el a közvetítőnek, aki drágábban eladja, és a nyereséget átutalja egy offshore cégnek vagy egy külföldi bankszámlára. Az ilyen jellegű források egy része felhasználható a szállító egyes szükségleteinek kielégítésére (például felszerelések, berendezések importálására), de az is előfordul, hogy „nyoma vész".

A pénzügyi szektor további fejlődésével 1993 körül bukkantak fel a színlelt hitelügyletek. A színlelt hitelügylet „féllegális ügylet..., melyben egy oroszországi cég nem kapja meg a fizetséget egy külföldi partnernek szállított javakért, vagy nem kapja meg a külföldről származó árukat, amelyeket már teljes egészében kifizetett. Mindkét esetben a külföldi partnercég (ami általában egy kis cég, amelyet orosz emigránsok, vagy orosz tőkéből helyiek hoztak létre) eltűnik, »veszteségeket« okozva az orosz cégnek" (Tikhomirov, 1997: 593).

Később egyre inkább a kettős számlázás vált a tőkemenekülés legkedveltebb formájává, miután a kormányzat lépéseket tett a barterügyletek és a pénzügyi és kereskedelmi tranzakciók egyéb gyanús formái, például a színlelt hitelügyletek szabályozása érdekében. Tikhomirov szerint a kettős számlázás közeli üzleti kapcsolatot igényel az orosz és külföldi cégek között, és magas szintű bizalmon alapul. A lényege, hogy ugyanarról az ügyletről két szerződést írnak: a „hivatalos" szerződést használják beszámolókhoz és adózáshoz, míg a másik, „nem hivatalos" szerződés a két összejátszó fél közti profitmegosztást rögzíti. A külföldi partner a nyereség egy részét kapja a „szolgálataiért", míg a nagyobbik részt oroszok által kezelt külföldi bankszámlákra utalják át.

Az az igény, hogy elkerülhető legyen a külföldi partnerekre való ráutaltság és az exportáruk termelése (és vele a szállítással, vámolással, engedélyekkel stb. kapcsolatos komplikációk), kifinomultabb tőkeexportálási módszerek kialakulásához vezetett, amelyek nem igényelnek külkereskedelmet. Az újabb eljárásokban (lásd a keretes szöveget) nem szerepel exporttermelés, és segítségükkel a rubeljövedelem szinte közvetlenül konvertálható amerikai dollárra, tehát köztes áru- vagy pénzmozgások nélkül (Aleksashenko and the Bureau os Economic Analysis, 2000: 364–8).

Tőkemenekülési ügylet (egyszerűsítve)

A vállalat szeretne bizonyos forrásokat átutalni egy külföldi bankszámlára. Legálisan azonban ez a fajta tevékenység a tőkekonvertálási és átutalási szabályozások miatt csak korlátozottan lehetséges.

1. lépés: *Egy helyi álcég alapítása. A* vállalat bejegyezteti az *M1* céget, általában *K* korrupt térségben. Egy *A* és *M1* közti szerződés szerint *A* egymillió dollárt fizet *M1*-nek olajszállítás fejében.

2. lépés: *Az álszállító és egy valódi szállító összekapcsolása. M1* tulajdonképpen egy közvetítő – nem termel semmit. *M1* alszerződik *B* vállalattal, amelyet *A* ellenőriz, hogy szállítson üzemanyagot *A*-nak. *M1* kötelezvénnyel (vekszel) fizet *B*-nek.

3. lépés: *Központi álcég alapítása és a valódi szállító megjelenése. B* vállalat eladja a kötelezvényt jutányos áron *M2* cégnek, amelyet azért hoztak létre, hogy számlát nyisson egy nagy kereskedelmi banknál, és hogy szükség esetén felszívódjon. *M2* sosem fogja felhasználni a kötelezvényt, így az kikerül a forgalomból, és mint „kis adósság" leírható, amikor *M2*-t néhány évvel később felszámolják. Ennek eredményeképpen *B*-nek vagy ingyen kell szállítania a termékét, vagy *A* adósává válik (ami kiváló alapként szolgálhat csődeljárás indítására).

4. lépés: *Offshore álcég létrehozatala.* Cipruson bejegyeztetnek egy offshore céget, *M3*-at. *M3* minimális összeggel speciális befektetési számlát *(I)* nyit egy nagy moszkvai banknál. Az *I* típusú számlák esetében nincs korlátozva a tőke Ciprusra való repatriálása. A számlán levő pénzt elvileg „portfólióbefektetésekre" kell felhasználni, ami orosz vállalatok néhány bóvli részvényének megvásárlásával megoldható.

5. lépés: *Az offshore álcég és a helyi álcég összekapcsolása.* Az *M3* által vásárolt részvények egy részét *M1* megveszi, és az egymillió dollárjával fizet érte, ami így a helyi számláról a nagy moszkvai banknál levő *I* számlára kerül. Más szóval, a ciprusi cég befektetett Oroszországban, és a tőkenyereséget repatriálta (a tőkenyereséget 2000-ig nem adóztatták megfelelően). A teljes ügylet grafikus megjelenítése a *4.1 ábrán* látható.

A kormányzat 1992 óta igyekszik korlátozni a tőkemenekítést, két módon: megpróbálta módosítani Oroszország pénzügyi rendszerét és árfolyam-szabályozását, és megpróbálta állami ellenőrzés alá vonni a külkereskedelmet. Pesszimista szemszögből nézve ezek az intézkedések hatástalanok maradtak, mert feltételeztek egy olyan bürokratikus ellenőrzési rendszert, ami egyszerűen nem volt meg. A tőkemenekülés korlátozása helyett az intézkedések a korrupciót a külkereskedelmi szektorról áthelyezték más szektorokra, például a bürokráciára és később a bankokra. Optimista nézőpontból is csak annyit mondhatunk, hogy az intézkedések hatására a pénzügyi machinációk még bonyolultabbá váltak, és így az Oroszországból való tőkemenekülés csak minimális mértékben csökkent. Mindeközben a tőkemenekülés problémájának legfőbb okával – az állampolgároknak a kormányzattal és az orosz pénzügyi intézményekkel szembeni nagyfokú bizalmatlanságával – nem foglalkoztak megfelelőképpen. Sokan úgy gondolják, biztonságosabb a pénzüket külföldi számlákon tartani, mint hazai befektetésekben, a vállalati vezetőknek pedig megvannak a maguk „józan ész diktálta" indokaik arra, hogy ne fizessék ki a részvénytulajdonosoknak, ami járna nekik.

A pénzügyi machinációk „segítségével" és a kooperatív vállalati igazgatók támogatásával a vállalat igazgatója által elrendelt, a vállalat eszközeinek eladására vonatkozó restrikciók meghiúsíthatók. 2000 októberében a Gazprom igazgatótanácsának ülését megelőzően a 11 tagú tanács kormány által delegált öt tagja megrökönyödéssel fogadta a Gazprom részvények nagy részének friss átruházását más vállalatokra. Hatalmas összegű szerződést kötöttek például a Sztrojtranszgazzal, aminek a részvényei döntő hányadát a Gazprom menedzsmentjének a rokonsága birtokolta. Az 1999-es vállalati könyvek szerint a Sztrojtranszgaz részvényeinek 50 százalékát a ranglétra felső fokain állók közelébe tartozók birtokol-

ták: 6 százalékot Csernomirgyin két fia, Vitalij és Andrej, 6,4 százalékot Tatyana Dedikova (Vjahirev lánya), 20 százalékot Arnold Becker, a Sztrojtranszgaz vezérigazgatója és a Gazprom igazgatótanácsának tagja és 12,3 százalékot Becker három rokona.[10]

Fontos megjegyezni, hogy a spekulatív célú vállalatfeldarabolásnak jelentős szerepe lehet abban, hogy megvédjék egy vállalat eszközeit a felvásárlástól. Amikor valaki megpróbál csődeljárások indításával (erről később lesz szó) ellenőrzése alá vonni egy vállalatot, és köztudott, hogy a bíróság ítéletei elfogultak lennének a vállalattal szemben, a vállalat dönthet úgy, hogy spekulatív vállalatfeldarabolást hajt végre. A tulajdonosi struktúra (részvénykötegek birtoklása ebben a vállalatban és részvénykötegek birtoklása a leányvállalataiban) manipulálható. A vállalat épületei és irodái tulajdonost váltanak (tulajdon elterelése). Minden szerződést, mely alapján a vállalat kifizetésben részesülne, konszolidálhatnak egy, a „követelés átengedéséről" szóló szerződésben *(pereusztupka prav trebovanyija)*; így minden bejövő forrás átkerül egy másik céghez, mely indirekt módon a menedzsment ellenőrzése alatt áll (kifizetés elterelése). Ha a vállalat több mint 51 százalékos részesedéssel rendelkezik valamelyik leányvállalatában, ezt redukálni kell 25 százalék mínusz egy részvényre, és így tovább. Néha a cég leányvállalatainak szándékos csődbevitele is alkalmazható, így elértéktelenedett részvényei elcserélhetők a menedzsment vagy a belső köreik tulajdonában levő holdingok részvényeire.

Amikor a pénzügyi machinációk jelenlegi helyzetéről és a változás lehetőségéről kérdeztem az egyik válaszadómat, egy bankárt, a következőket mondta: „Ma különösen elterjedt gyakorlat »közvetítő« cégeken keresztül illegálisan átváltani a rubelt kemény valutára. Ezen a területen abban látható a fejlődés, hogy ezek a közvetítő cégek már nem annyira feketék vagy álcázottak, mint azelőtt. Bejegyzett cégek, fizetnek adót – bár nem mindegyikük. Akár két évig is működnek, míg korábban inkább három hónap volt a jellemző. Az egyetlen változatlan tulajdonságuk az, hogy igazgatójuk és főkönyvelőjük »holt lélek«. Mivel a valutakonverzió szabályozása nem hatékony (például a litván bankok használatának megtiltása egy sor fehéroroszországi bankkal való együttműködést indított be), az illegális pénzváltás megtörténik. De fontos megjegyezni, hogy a valuta nem marad nyugaton. Visszakerül orosz vállalkozásokhoz, az ő igényeiket elégíti ki, és hozzájárul a gazdaság fejlődéséhez akkor is, ha még mindig szürke csatornákon közlekedik.

Nagyon nagy az üzleti partnerek egymás iránti bizalma. Manapság akkor is fizet a biztosító a tűzkárokért, ha az árukat dokumentumok és szerződések nélkül szállították. Nem lehet ugyanis »fehér« (legális) garanciákat szerezni, ha az üzlet a »szürke« (illegális) zónában működik. A bizalom az offshore cégek esetében a legnagyobb.

A fejlődés egy fontos mutatója az offshore cégek piaci részesedése. Ez csökken ugyan, bár lassan. A legtöbb kifizetés szolgáltatásokért, beszerzésekért, szállításért és raktározásért még mindig közvetítőkön keresztül történik. Még a legnagyobb szállítók is offshore cégeiken keresztül szeretnék megkapni a pénzüket, és a pénzügyi ügyleteket úgy szervezik, hogy formailag minden törvényesnek tűnjön, miközben a közvetítőket pontosan azért hozták létre, hogy megszegjék a szabályokat."[11]

A pénzügyi machinációk lényege, hogy ne legyen közvetlen kapcsolat a vállalat és üzleti tevékenysége között. A birtokolt eszközöket úgy védik, hogy közvetítőkön és más cégeken keresztül üzletelnek; a felelősséget ők vállalják, de a vesz-

tenivalójuk nem sok. Emiatt a gazdaság működésének megértéséhez elengedhetetlen a pénzügyi machinációk megfigyelése, sokkal inkább, mint a vállalatoké, amelyeket eszközként használnak, hoznak létre vagy szüntetnek meg egy-egy ügylet érdekében.

A pénzügyi machinációk dekódolása

Egy pénzügyi ügylet dekódolásához meg kell állapítani a résztvevők valódi kilétét, egymáshoz való viszonyukat, egymásra gyakorolt befolyásukat és az ügylet céljait. Julia Latinyina *The Moscow Times*-beli cikkéből[12] az derül ki, hogy az Aeroflot teljes keményvaluta-forgalma két svájci cégen (Andava és Forus) keresztül bonyolódott, és valószínűleg külföldön is maradt. Nyikolaj Volkov, aki korábban az eset fő kivizsgálója volt, jelentésében így ír: „Az Aeroflot felbérelt egy orosz céget (FOK), hogy begyűjtse külföldi tartozásait. A FOK pedig felbérelt egy ír offshore céget, amely aztán begyűjtötte a pénzt az Andavától. Természetesen a FOK, az ír cég és az Andava ugyanazon személyek ellenőrzése alatt állnak (a részvények 78 százaléka Gluskov – az Aeroflot egyik vezetője – és Berezovszkij tulajdonában volt). Ebben a konkrét esetben a FOK és az ír cég elképesztő, mintegy 38 millió dollárnyi díjat inkasszált. Ebben az ügyletben az Aeroflot gyakorlatilag kölcsönvette a saját pénzét, és még fizetett is a kiváltságért."

Megszegték-e Berezovszkij emberei a törvényt? Nem. Ugyanis nincs törvény a közvetítők igénybevétele ellen, bármilyen abszurd feladatot is adnak nekik, és bármilyen magas a honorárium. Latinyina, az újságíró és egy sor lebilincselő „gazdasági thriller" szerzője szerint ezt a sémát rutinszerűen alkalmazzák, ahogy tette például a Sibneft, a Tyumen Oil, vagy a Norilsk Nickel, ahol az Andava szerepét olyan cégek töltötték be, mint a Runicom, a Crown Trading and Finance és a Norimet.[13]

Nem könnyű feladat megállapítani adott offshore cégek és egy lánc többi tagjának valódi kilétét. Általánosan igaz, hogy minél sikeresebb egy vállalat, annál nagyobb fokú „identitáshasadása" van. A legbonyolultabb esetekben egy cég pénzügyi manőverein keresztül kapcsolódik kiszolgáló bankjához, kötelezvénykibocsátó központjához, és akár több mint egy tucat más céghez, amelyek funkcióit csak a felsővezetés ismeri. Ám felfedni egy pénzügyi szerveződés pontos céljait még ennél is bonyolultabb.

Bár a fent leírt tevékenységek közvetlenül kapcsolódnak adócsalásokhoz és tőkemeneküléshez, Latinyina fejtegetései azt sugallják, hogy ez az, amit a jó cégek csinálnak. Először is, ahhoz, hogy „komoly pénzeket" lehessen keresni, a vállalatnak tehetséges, szakképzett vezetőségre van szüksége. Másodszor, az árbevételnek külföldi cégeknél kell összegyűlnie, különben a menedzsment erőfeszítései hiábavalóak voltak: a nyereséget felemészti az oroszországi adó.[14] Ahhoz, hogy adót lehessen csalni, vagy pontosabban, elkerülni az adózást, a vállalatnak úgy kell tennie, mintha hátralékai lennének. Latinyina (1999) számtalan olyan pénzügyi manővert ír le, ami ezt a célt szolgálja. Például, *X* cég eladja termékét *Y* ciprusi székhelyű cégnek igen alacsony áron (hogy ne legyen kimutatható profitja), és *Y* cég 180 nap múlva fizet az áruért. Eközben *X* cég hitelt vesz fel a bankjától, *Z*-től, dollárban, évi 60 százalékos kamatra. Amikor megérkezik a pénz *Y* cégtől, azonnal arra használja fel, hogy kifizesse *Z* banknak a tartozást. Ha a pénz a cég

számláján marad, adóként elvonják. Ám Latinyina szerint az adót elszivárogtatja a bürokrácia, mint minden kormányzati forrást, míg ha offshore cégbe kerül, akkor nem lopják el, hanem a vállalathoz kerül vissza.

Latinyina izgalmas fiktív történetekről is beszámol, amelyek ezeknek a közvetítőn keresztül működő struktúráknak a lehetséges alkalmazásain alapulnak. Megmutatja, hogyan lehet kormányzati forrásokat eltéríteni választási kampányok finanszírozására. Regényében például a fiktív RAO Atomenergo vállalat finanszírozza egy atomerőmű (AES) felépítését, sokmilliárd rubeles ráfordítással. Az Atomenergo leányvállalata, az AtomStroiFinance, saját váltókat bocsát ki, amelyeket az Atomenergo az építők kifizetésére használ fel. Az építők eladják a váltókat nominális értékük 18 százalékáért. A vásárlók egyének és szervezetek, akik aztán elsétálnak velük az Atomenergohoz, ami készpénzért, nominális értékükön megvásárolja őket. Mivel az Atomenergo igazgatója a Kommunista Párt tagja, a váltókat megvásárló egyének közt kommunista képviselők és a korrupt orosz kapitalizmus más „ellenzői" is megtalálhatók. Ez a pénz tehát a párt érdekeit fogja szolgálni. Lényegében az egész AES projekt tulajdonképpen arra kellett, hogy pénzt mossanak a választásokhoz.

A machinációk működtetése

A fenti elemzésben olyan pénzügyi machinációkra koncentráltunk, amelyek a formális korlátok és a törvényhozás opportunista és manipulatív használatán alapulnak. Azt azonban nem vizsgáltuk eddig, hogy ezek hogyan kényszerítik ki az informális ügyleteket, és hogy ez az alternatív kikényszerítés hogyan támaszkodik a formális intézményekre és informális szabályrendszerekre. Hogy megértsük, miért életbevágó probléma a kikényszerítés, kezdjük egy alaphelyzettel, nevezetesen egy fizetésképtelenségi helyzettel, ami jól szemlélteti az orosz üzleti környezet működését.

C vállalatnak tekintélyes összeggel tartozik *X* vállalat, amely nem tudja vagy nem akarja visszafizetni a tartozását. *C* vállalat csődeljárást indít *X* vállalat ellen a döntőbíróságnál, és *X* hitelezői közül neki van a legnagyobb követelése. Az 1998. január 8-i csődtörvény értelmében a döntőbíróság kijelöl egy ideiglenes menedzsert, aki felügyeli *X* vállalatot, amíg az esetet kivizsgálják. Az ideiglenes menedzsert, aki szemmel tartja *X* eszközeit, ellenőrzi a vezetőség tevékenységét és felügyeli a nagyobb tranzakciókat, az *X* hitelezői által megnevezett szakképzett (bejegyzett) menedzserek közül választják ki. Az ideiglenes menedzser kijelölése kulcsfontosságú döntés, ám nem átlátható: mivel a döntőbíróságnak nem kell elfogadnia a fő hitelező *(C)* jelöltjét, *P* vállalat jelöltjének szavaz bizalmat, miközben *P* vállalat követelése *X* felé jóval kisebb, mint *C* vállalaté.

C vállalat vezetősége arra gyanakszik, hogy a csődtörvény rendelkezéseit szándékosan manipulálják – hogy a kijelölt ideiglenes menedzser és *P* vállalat egy versenytárs ellenőrzése alatt állnak, s ennek a cégnek alvilági kapcsolatai lehetnek. Ha az ideiglenes menedzser engedélyezné például az *X* vállalat feldarabolását, és emiatt *C* vállalat nem jutna hozzá a követeléséhez, eleve ingatag pénzügyi helyzete miatt akár tönkre is mehetne. Milyen lehetőségei vannak *C* vállalatnak, hogy ezt elkerülje?

C vállalatnak csak kevés legális lehetősége van megakadályozni *X* vállalat ellenséges felvásárlását és a követelés elvesztését. Ha a döntőbíróság már kijelölt egy ideiglenes menedzsert, azt nehéz leváltani, mert a törvény nem rendelkezik az ilyen jellegű kérvények elbírálásáról. Így elérkezett az informális beavatkozás ideje. *P* vállalat már megtette az első lépést azzal, hogy a csődtörvény kiskapuit kihasználva saját jelöltjét választatta meg ideiglenes menedzsernek, hogy kielégíthesse követelését *X* cég felé – annak tudatában, hogy ezt a lépést nehéz lesz jogilag megtámadni. Mivel *C* vállalatnak már nincs lehetősége legális ellenlépéseket tenni, szükségessé válik illegális módszerekhez folyamodnia, hogy megszüntesse a probléma okát. Ilyen jellegű lehetőség például, hogy a cég képviselői elintézik a kijelölt menedzser engedélyének bevonását, aki ezáltal jogilag már nem lesz alkalmas az ideiglenes menedzser posztjának betöltésére. Esetleg megfenyegethetik a menedzsert, hogy kompromittáló információkat szivárogtatnak ki róla, vagy *P* cég és a szervezett bűnözés közti kapcsolatról, hogy rávegyék a lemondásra. Különösen nagy jelentőségű esetekben akár fizikai erőszakkal is fenyegetőzhetnek.[15] Egy válaszadóm szerint: „Egy vállalatot csődbe juttatni alapdolog, csakhogy ezek a konfliktusok nem a bíróságon oldódnak meg. És nem is az informális tárgyalásokon. A fontos ügyek a kikényszerítő struktúrák (minisztériumok) ellenőrzése alatt állnak. Ezenkívül sok minden múlik a szemben álló fél státusán. Közepes nagyságú bank esetén lehet számítani az eset igazságos kezelésére és a megvesztegetési összegek összehasonlíthatóságára. Nagy bank esetén egy magasabb körökből érkező telefonhívás elegendő ahhoz, hogy a döntőbíróság a banknak kedvező döntést hozzon. Regionális szinten a bíróság dönthet a vállalatnak kedvező módon, ha a kormányzó ezt támogatja. De térségi szinten vagy a Legfelsőbb Döntőbíróságnál nyerni egészen más ügy [a támogatás mértéke, a befolyás vagy a megvesztegetési összeg tekintetében]."

Azok a nem legális szankciók, amelyekkel a fentihez hasonló helyzeteket meg lehet oldani, különböző formákat ölthetnek, de együttesen olyan eszközkészletet alkotnak, amellyel az igazságosság és a rend kikényszeríthető. A *4.1 táblázatban* (lásd a következő oldalon) összefoglaltuk az illegális szankciók azon fő típusait, amelyekkel a szereplők kikényszerítik az új orosz gazdaság működését.

Nézzük meg kicsit részletesebben ezeket a típusokat! A mai Oroszországban, mint a szovjet időkben is, egy probléma megoldásának képessége nem annyira az egyén saját képességein múlik, mint inkább azoknak a kapcsolatrendszereknek a hatalmán, amit mozgósítani tud.

A szankciók első típusába az adminisztratív beavatkozások tartoznak, amelyeket megfelelő hivatalos helyeken levő kapcsolatokon keresztül lehet megszervezni. Idetartozik a regionális igazgatás, adóellenőrzés, adórendőrség, tűzoltóság, higiéniai és közegészségügyi hivatalok és így tovább. El lehet például intézni, hogy hátralékokra hivatkozva a regionális hatóságok elzárják egy cég hozzáférését a víz-, gáz-, villany- vagy csatornahálózathoz. Ezeket a technikákat széleskörűen alkalmazzák, és máig az ellenfél közömbösítésének leggyakoribb módszerei.

A második terület, ahol szankciókat alkalmaznak, a hivatalos kivizsgálások és bírósági eljárások befolyásolása. Különböző szövetségi és regionális hatóságoknál levő kapcsolatok segítségével lehetséges elintézni, hogy egy ügyet megnyissanak (lezárjanak), hogy adócsalásokat kivizsgáljanak (vagy éppen elfelejtsenek), hogy egy hatóság emberei vizsgálatot folytassanak (vagy ne folytassanak). A helyi rendőrség vagy polgárőrség rávehető, hogy eljárást indítson feljelentett gyanúsí-

4.1 táblázat. A törvényen kívüli kikényszerítés típusai

Típus	*Akció*	*Érintett intézmények*
1. Közigazgatási akciók kiprovokálása	Váratlan ellenőrzések, beidézés szabályok megszegése miatt; az adminisztratív ellenőrzés helyi/regionális/szövetségi szintjei közötti konfliktusok előidézése	Közigazgatási intézmények
2. Beavatkozás a jogi eljárás folyamatába	Ügyek és hivatalos nyomozás megindítása, felfüggesztése és lezárása	Jogi intézmények, adórendőrség, állambiztonsági szervek
3. Pénzügyi nyomásgyakorlás	Eszközbefagyasztás, adósság megfizetésének követelése, a visszafizetendő összeg megemelése, adósságok megvásárlása	Pénzügyi intézmények
4. Személyzeti ügyekbe való beavatkozás	Lemondás kikényszerítése, előre eldöntött kinevezések; alkalmazotti átszervezés	Személyes zsarolás, kompromittáló anyagok gyűjtése magántulajdonú biztonsági szolgálatok által
5. Információs nyomásgyakorlás	Kompromittáló anyagok felhasználása	Személyes zsarolás, a média
6. Erőszak és erőszakkal való fenyegetés	Informális tárgyalások és erőszakos támadások: bérgyilkosság, autóbomba, telephely és tulajdon elleni támadás	Biztonsági szolgálatok és ügynökségek

tottak ellen, miután csapdát állítottak nekik, vagy hamis bizonyítékokat helyeztek el. Magasabb szinten elintézhető, hogy bírók és ügyészek büntetőjogi és polgári perekben is meghozzák a kívánt döntést, vagy ha nemkívánatos döntés születik, még mindig el lehet érni, hogy ne legyen végrehajtva. Egy volt bíró, Szergej Pasin, a vele készült interjúban a következőket mondta:

Kérdés: Sokat hallunk a bírókra nehezedő politikai nyomásról. Ez hogyan működik?

Válasz: A mechanizmus hagyományos – jutalmak és kiváltságok osztogatása. Tegyük fel, hogy törvényszéki elnök vagy, és a Legfelsőbb Bíróság tagja szeretnél lenni. Visszautasítod a Legfelsőbb Bíróság elnökének tanácsát? Nem. Vagy például felhív a polgármester és azt mondja: nagy adósságaid vannak. De majd úgy teszek, mintha nem is tudnék róla, és, mellesleg, holnap van egy becsületsértési ügyem a te bíróságodon. Valami miatt a polgármester mindig nyer. (RFL/RL, 2000c, 5: 28)

A harmadik módja a kívánt eredmények elérésének a kulcspozíciót betöltő személyek leváltásának megszervezése. Ez jelentheti azt, hogy rábírunk valakit a lemondásra magán- vagy nyilvános csatornák felhasználásával, vagy átszervezés révén elérjük, hogy a stratégiai pozíciókban lojális emberek üljenek (mint a fent leírt Aeroflot-ügyben).

A szankciók ezen három típusa hasonlít egymásra abban az értelemben, hogy a formális szabályok, intézkedések és folyamatok befolyásolásán alapulnak, olyan emberekhez való kapcsolatok által, akik a szankciók érvényesítésében érdekeltek. Megvesztegetés, régi személyes ismeretség, kölcsönös szívességek hatására egy közszolga vagy hivatalnok beleegyezik, hogy a pozíciójából eredő hatalmát ne a szabályok szellemének megfelelően gyakorolja. Így a formális eljárásokat és igazságszolgáltatást személyre szabottan alkalmazzák, ezért a legalitás látszólag fennmarad, de a törvények valódi szándékait saját céljaiknak megfelelően értelmezik.

Az alkalmazható szankciók negyedik típusa a pénzügyi nyomásgyakorlás. Ennek számtalan verziója létezik. Ilyen szankció például annak elintézése, hogy az ellenség részvényeit és eszközeit befagyasszák, megtagadják egy kölcsön feltételeinek felülvizsgálatát és azonnali visszafizetést követelnek, csődeljárással fenyegetik az adós vállalatot, vagy kvázi legális üzletkötés esetén megemelik a követelt megvesztegetések és jutalékok összegét.

Míg az eddigi négy típusba tartozó szankciók alapvetően adminisztratív és gazdasági módszerekre támaszkodnak az ügyek intézésében, addig az ötödik típus az információt – főleg *kompromittáló adatokat* – használja a nyomásgyakorlás eszközeként.

A hatodik típusba a cselekedetek széles skálája sorolható, az erőszakkal való finom fenyegetésektől (egy közszolgának felajánlani a megvesztegetés és a golyó közti választási lehetőséget) az erőszakos összeütközéseken át (fizikai leszámolások, verések és lehetséges szemtanúk vagy ellenfelek zaklatása) az erőszakos támadások és bérgyilkosságok kitervelésétől és végrehajtásáig.

1998 közepén Oroszországban 2500 bank és 72 000 kereskedelmi szervezet tartott fenn saját biztonsági szolgálatot.[16] Némelyik nagybanknál és pénzügyi-ipari csoportnál működő biztonsági szolgálat méretében vetekedhet egy kisebb ország biztonsági apparátusával. A szolgálatok élén gyakran volt magas rangú KGB-tisztek állnak. Például a Sztolicsnyij Bank biztonsági szolgálatának vezetője korábban az Alpha Egység nevű különleges alakulat parancsnoka volt, míg a KGB volt vezetőhelyettese, Philip Bobkov, a Moszt csoport biztonsági szolgálatát irányítja. 1999 végére már 4612 ilyen típusú biztonsági szolgálat működött Oroszországban (Volkov, 1999; 2002).

A biztonsági szolgálatok második típusát alkotják a magántulajdonú biztonsági cégek, amelyeket kisebb bankok és vállalatok alkalmaznak (Volkov, 2000). Ilyen cégből 1999 végére több mint 6700 működött Oroszországban, védelmi és végrehajtási szolgáltatásokat nyújtva szerződéses ügyfeleiknek. Hasonlóan a vállalati biztonsági szolgálatokhoz, a magántulajdonú biztonsági cégeket is gyakran korábbi magas rangú tisztek alapították, vagy olyan biztonságvédelmi háttérrel rendelkező egyének, akik szakértelmükre hivatkozva nyújtanak szolgáltatásokat. Vannak olyan biztonsági cégek is, amelyek eredetileg konkrét kereskedelmi ügyletekhez nyújtottak informális biztonsági szolgáltatásokat, majd később formális üzleti vállalkozásokká váltak.

Első ránézésre tehát a magántulajdonú biztonsági szektor Oroszországban – más társadalmakhoz hasonlóan – relatíve olyan standard szolgáltatásokat nyújt, amelyek az ügyfelek jogainak és érdekeinek védelmére irányulnak azok piaci tranzakciói és a kormányzat képviselőivel való kapcsolataik során. Ám az orosz biztonsági szolgálatok tevékenységét sokan az olyan, fentebb leírt szankciókban való részvételükkel azonosítják, mint az adósságbehajtás és egyéb „rutin" üzleti

feladatok, amelyek egy korrupcióval és magas kockázattal áthatott környezetben tipikusan jelen vannak, s gyakran messze nem legális módszerek bevetését igénylik. Ebből a szempontból az informális kapcsolatok és ellenőrző hálózatok szerepét sem szabad alábecsülni. Egyik válaszadóm a következőket mondta: „Míg az állam és általánosan az üzleti szféra iránti bizalom nagyon alacsony, addig a konkrét üzletfeleim iránti bizalom nagyon magas, mert az ügyleteink nagy része mindenféle dokumentáció nélkül történik. Bankár vagyok és a bankom kölcsönöket ad. Persze a lehetőségekhez mérten minél inkább formális alapon építem a kapcsolataimat az ügyfelekkel, de nincsenek minden szempontból megfelelő biztosítékaim, és lehetetlen minden apróságot a szerződésben rögzíteni. Mégis meg kell bíznod az ügyfeleidben. Az informalitás akkor jelenik meg, amikor azon kell gondolkodnom, hogy milyen informális befolyással lehetnék egy olyan ügyfélre, aki esetleg nem veszi figyelembe a követeléseimet. A jogi infrastruktúra sok tekintetben még mindig hasznavehetetlen, míg sok helyzet megoldásához elegendő egyetlen telefonhívás a megfelelő személynek, aki aztán kapcsolatba lép az ügyfelemmel és azt tanácsolja neki, hogy fizessen."

Mivel ekkora a disszonancia aközött, hogy miként kellene működnie Oroszországban a piacgazdaságnak, illetve hogy miként működnek a magántulajdonú biztonsági ügynökségek – és egyéb végrehajtók –, akik jóval szélesebb körű tevékenységet végeznek, mint ami a törvényben le van fektetve. Ezt diktálja a szükség. Ez a szükség azonban nagy mozgásteret enged a manipulációnak. Különösen érvényes ez például a magánügynökségek információgyűjtési módszereire, amelynek során *kompromittáló adatokat* gyűjtenek ügyfelekről, jelenlegi és lehetséges versenytársakról, állami hivatalnokokról és választott tisztségviselőkről. Bár ehhez nincsen joguk, gyakran folyamodnak telefonlehallgatásokhoz és egyéb módszerekhez, mint például a megfigyelés, követés és videofelvétel készítése.[17] Annak ellenére tehát, hogy a kommunikáció SORM rendszer[18] általi állami ellenőrzése állítólag kizárólag bűnügyek és a kémelhárítás kapcsán történik majd, a magántulajdonú biztonsági szervezetek igenis alkalmazzák a modern technikai eszközökkel való megfigyelést. A 2002 februárjában a pénzügyminisztérium égisze alatt létrehozott Pénzügyi Hírszerzési Ügynökség szerepe ebben a kontextusban még elemzésre vár.

Következtetések

Befejezésül foglaljuk össze a fent leírt eljárások implikációit az orosz gazdaságra és az olyan reformokra nézve, amelyek nem vesznek tudomást az informális szerveződések működéséről. A résztvevők szemszögéből nézve a pénzügyi machináció nemcsak lényeges része az oroszországi posztszovjet gazdaságnak, hanem egyenesen nélkülözhetetlen a gazdaság működéséhez. A pénzügyi machinációk lehetővé teszik a gazdaság szereplői számára, hogy megvédjék tulajdonukat és cégeiket a piacgazdasági reform kényszereitől, az adóellenőrök önkényes döntéseitől, a korrupt hatóságoktól és általában a torzult intézményi keretek hatásaitól. A vállalat szintjén a pénzügyi machinációkat túlélési stratégiának állítják be. Vizsgálatra vár még, hogy a szükségszerűségi érv valódi érvnek tekinthető-e, hogy meghúzható-e a határ szükségszerűség és manipuláció között, és hogy ezek a szükségszerű eljárások hosszú távú hatásai inkább károsak-e, mint hasznosak az

őket használó intézményekre. Valószínű, hogy a válaszok szektor-, méret- és menedzserfüggőek lennének.

Ezzel egyidejűleg a pénzügyi machinációk alapjául szolgáló hamis jelentéstevés gyakorlata, a „vállalati identitáshasadás" és a kifizetések eltérítésének általános elvei nagymértékben hozzájárulnak az új orosz gazdaság reformokra adott inadekvát reakcióihoz, valamint a rossz beruházási környezet kialakulásához:

- A pénzügyi machinációk során keletkező hivatalos dokumentumok nem tükrözik az erőforrások valódi mozgását; ez aláássa a vevők és eladók közti alapvető közgazdasági megkülönböztetést (különösen a sok résztvevős ügyletek esetén), ami statisztikai problémákat okoz.
- A fenti eredményeként a gazdasági szabályozás változásainak kevés közvetlen hatása van az árnyékgazdasági folyamatokra. A valódi gazdasági szereplőket nemlétező gazdasági szereplők védik, ezért vagy egyáltalán nem jelennek meg papíron, vagy nem fedik fel tényleges tranzakcióikat vagy azok volumenét. Így a szabályozás megváltoztatása ugyan papíron számottevően módosíthatja a tranzakciókat, de ez nincs feltétlenül hatással a valódi gazdasági szereplőkre.
- Közvetlen hátrányos gazdasági hatásaiktól eltekintve, a pénzügyi machinációk hosszú távon még nagyobb kárt okoznak azáltal, hogy minden legális cég vagy szerveződés rákényszerül (túlélése érdekében), hogy informális pénzügyi ügyletekben vegyen részt, többnyire a tulajdonosi szerkezet, az eltitkolt profit és a többszörös könyvvitel következtében.[19]
- Az informális pénzügyi ügyletek számos lehetőséget kínálnak a cégek tulajdonosai és menedzserei számára az előnyszerzésre és személyes gazdagodásra azáltal, hogy az ügyfelekre és fogyasztókra hárítják a költségeket (különösen adócsalással, spekulatív célú vállalatfeldarabolással és helytelen menedzseléssel).
- Továbbá, a pénzügyi machinációk jelenlegi elterjedtsége arra utal, hogy létezik az anyagi érdekeltségeknek egy erős hálózata, ami elkötelezett saját maga fenntartása mellett; ez pedig újratermeli a zavaros tulajdonszerkezetet és a nem megfelelően definiált tulajdonjogokat.

A pénzügyi machinációk léte tehát ördögi kört hoz létre: ellensúlyozzák a formális intézmények hiányosságait és „segítik" a gazdasági tevékenységet, de ezzel egyben alá is ássák a formális intézményeket és lassítják hatékony működésüket.

Jegyzetek

[1] „The Great Pretenders": *The Economist*, 1999. augusztus 21., 69. o.

[2] Több mint ötven interjú készült 1998 és 2003 között Moszkvában, Szentpéterváron, az Urálban és Szibériában. Készültek interjúk az elittel (elitnek azokat tekintettük, akiket meghívtak a davosi Világgazdasági Fórumra) – ez több mint harminc embert jelentett 2002-ben és több mint ötvenet 2003-ban, gyakorló üzletemberekkel, akik alapos ismeretekkel rendelkeznek a posztszovjet orosz gazdaságról (különböző szektorokból és szintekről), az üzleti ügyek technikai oldalával foglalkozókkal (könyvelők, könyvvizsgálók, jogi szakértők, igazságügyi hivatalnokok) és tényfeltáró újságírókkal arról, „hogy is vannak a dolgok valójában".

[3] Az Interfax szerint Vlagyimir Makarov, a Belügyminisztérium gazdasági bűnözési osztályának osztályvezető-helyettese azt állította, hogy az ország termékeinek és szolgálta-

tásainak mintegy 45 százaléka a szürke- és feketegazdasághoz kapcsolódik. Hozzátette, hogy több mint negyven moszkvai bank jelenleg is folytat „komoly" piszkos ügyleteket. Ehhez hasonlóan nyilatkozott Alekszander Kulikov, a Duma Biztonsági Bizottságának elnöke is, aki ugyanaznap a *RIA-Novosti* hírügynökségnek azt mondta, hogy a költségvetésbe az árnyékgazdaság tevékenysége miatt csak a kivetett adók öt százaléka folyik be (RFE/RL, 2001, 5: 28).

[4] Az adók és rendszabályok illegális tevékenységre sarkalló hatásairól lásd Benson and Baden (1985).

[5] A részletekről lásd Lambert, 1996. A kaliforniai Lambert az Ázsiával kapcsolatos ügyek szakértője, és konzultáns nemzetközi pénzmosási kérdésekben.

[6] A teljes tudósítás a *Jamestown Foundation Monitor* 1999. szeptemberi számaiban található, például: szeptember 23., 23. o.

[7] A pénzügyi machinációk, pénzügyi manőverek és pénzügyi ügyletek kifejezéseket felváltva használjuk ebben a tanulmányban; mindhárom esetben arra utalunk, hogy egy cég pénzügyeinek bonyolítása során kihasználja a pénzügyi szabályozás kiskapuit.

[8] Az Ingossztrah–Avtobank konfliktus részleteit lásd a *Vedemoszty* nevű napilap 2002. őszi számaiban. A manőverben egy offshore bejegyzésű tulajdonosi struktúrát vettek át egy hamis aláírás segítségével.

[9] Yakovlev (2000) adja a legjobb leírást a fedőcégek adócsalásban betöltött szerepéről.

[10] Az állam azóta visszaszerezte a Gazprom eszközeit, miután Alekszej Miller lett a cég elnöke 2001-ben; lásd a *Financial Times* „Gazprom Recovers All Core Assets" című cikkét Stefan Wagstyl és Arkadij Osztrovszkij tollából a 2002. noverber 28-i szám 30. oldalán.

[11] Az interjú 2002 decemberében készült.

[12] „Persecution: The Price of Achievement", 2000. november 15., 8. o.

[13] Uo.

[14] Tompson (1997) részletezi az adóval tartozók számláinak ellentmondásait.

[15] Számtalan ilyen jellegű esetet tárgyal ebben a kötetben Vagyim Volkov (7. fejezet).

[16] *Komszomolszkaja Pravda*, 1998. július 14., 3. o., idézi Bennett, 2000.

[17] Az orosz Legfelsőbb Bíróság alkotmányellenesnek ítélte a Kommunikációs Minisztérium egy direktíváját, amely megengedte volna az FSB-nek, hogy telekommunikációs cégek ügyfeleit lehallgassa a megkérdezésük és a Meghatalmazási Iroda egyetértése nélkül. Idézet forrása: RFL/RL, 2000a, 1: 6.

[18] A SORM (system of technical support for effective investigative activities) lehetővé tenné, hogy az FSB ellenőrizze az elektronikus levelezéseket azáltal, hogy digitálisan összeköti irodáit minden oroszországi internetszolgáltatóval. Lásd RFL/RL, 2000b, 1: 12; Ledeneva 2000b: 174.

[19] Néhány válaszadó mind a bankszektorból, mind az ipari szektorból utalt arra, hogy szigorúan véve, azaz ha nemcsak a törvény szövegét, hanem szellemét is figyelembe vesszük, ez a szám akár kilencven százalék is lehet.

Hivatkozások

ALEKSASHENKO, SERGEI V. and the Bureau of Economic Analysis, 2000. *Obzor Ekonomicheskoi Politiki Rossii za 1999 god* (Survey on Economic Policy in Russia in 1999). Moscow, TEIS.

BENNETT, GORDON, 2000. *The Federal Security Service of the Russian Federation.* Working Paper C102. Surrey, Conflict Studies Research Centre.

BENSON, BRUCE AND JOHN BADEN, 1985. The Political Economy of Governmental Corruption: The Logic of Underground Government. *Journal of Legal Studies*, 14: 391–410.

BLUNDO, G. AND JEAN-PIERRE OLIVIER DE SARDAN, 2001. La Corruption Quotidienne en Afrique de l'Quest. *Politique Africaine*, 83: 8–37.

COMMANDER, SIMON AND CHRISTIAN MUMMSEN, 2000. The Growth of Non-Monetary Transactions in Russia: Causes and Effects. In P. Seabright (ed.), *Vanishing Rouble: Barter Networks and Non-Monetary Exchanges in Post-Soviet Societies*, pp. 114–46. Cambridge, Cambridge University Press.

KLEBNIKOV, PAUL, 2000. *Godfather of the Kremlin: The Life and Times of Boris Berezovsky.* Harcourt Paperbacks. Florida, USA.

LAMBERT, LARRY B., 1996. Underground Banking and National Security. In *Sapra India Bulletin*, March. http://www.subcontinent.com/sapra/bulletin/bulletin.html.

LATINYINA, YULIA, 1999. *Okhota na Izyubrya* (The Deer Hunt). Moskva, Olma-Press.

LEDENEVA, ALENA V., 1998. *Russia's Economy of Favours.* Cambridge, Cambridge University Press.

2000a. Economic Crime in the New Russian Economy. In A. V. Ledeneva and M. Kurkchyan (eds.), *Economic Crime in Russia*, pp. 1–16. Kluwer Law International.

2000b. Russian Hackers and Virtual Crime. In A. V. Ledeneva and M. Kurkchyan (eds.), *Economic Crime in Russia*, pp. 162–76. Kluwer Law International.

2001. *How Russia Really Works.* London, Centre for European Reform (CER).

RFE/RL, 2000a. *Security Watch*, 28 August. http://www.rferl.org/securitywatch/

2000b. *Security Watch*, 9 October. http://www.rferl.org/securitywatch/

2000c. *Newsline*, 17 October. http://www.rferl.org/newsline/2000/10/171000.asp

2001. *Newsline*, 9 February. http://www.rferl.org/newsline/2001/02/090201.asp

SAPRA, 1996. *Sapra India Bulletin* 1996, February–March. http://www.subcontinent.com/sapra/bulletin/96feb-mar/si960308.html

SHENFIELD, STEPHEN, 1983. Pripiski: False Statistical Reporting in Soviet-type Economies. In M. Clarke (ed.), *Corruption: Causes, Consequences and Contro*, pp. 239–58. London, Francis Pinter.

TIKHOMIROV, VLADIMIR, 1997. Capital Flight from Post-Soviet Russia. *Europe-Asia Studies*, 49: 591–615.

TOMPSON, WILLIAM, 1997. Old Habits Die Hard: Fiscal Imperatives, State Regulations and the Role of Russia's Banks. *Europe-Asia Studies*, 49: 1159–85.

VARESE, FEDERICO, 2000. Pervasive Corruption. In A. V. Ledeneva and M. Kurkchyan (eds.), *Economic Crime in Russia*, pp. 99–111. Kluwer Law International.

VOLKOV, VADIM, 1999. Violent Entrepreneurship in Post-Communist Russia. *Europe-Asia Studies*, 51: 741–54.

2000. Between Economy and the State: Private Security and Rule Enforcement in Russia. *Politics and Society*, 28: 483–501.

2002. *Violent Entrepreneurs: The Use of Force in the Making of Russian Capitalism.* Ithaca NY, Cornell University Press.

YAKOVLEV, ANDREI, 1999. *Black Cash Tax Evasion in Russia: Its Forms, Incentives and Consequences at Firm Level.* BOFIT Discussion Paper No. 3. Helsinki, Bank of Finland.

2000. Pochemu v Rossii Vozmozhen Bezriskovyi Ukhod ot Nalogov (Why is Non-Risk Tax Evasion Possible in Russia?). *Voprosy Ekonomiki*, No. 11, pp. 134–52.

ÖTÖDIK FEJEZET

Hogyan alakul ki a bizalom a gazdasági kapcsolatokban, ha az intézmények és az egyének is megbízhatatlanok? Az orosz eset

VAGYIM RADAJEV

Bevezető megjegyzések

A piaci viszonyok nem korlátozódnak a szabad versenyre és az árképzési mechanizmusokra. A piac intézményesített folyamat (Polanyi, 1992). Szabályrendszerekből, előírásokból és egyéb intézményes megoldásokból, ezen belül bizalmi kapcsolatokból áll össze. Ebből az általános fogalomból kiindulva, *a bizalom hit abban, hogy más szereplők kiszámítható módon fognak cselekedni, és kötelezettségeiket külön szankciók nélkül teljesíteni fogják* (Coleman, 1988). A fogalmat kibontva a bizalmi kapcsolatok kialakulásának két szintjét különböztetjük meg. Az első szint a többi szereplő viselkedésének kiszámíthatósága alapján érhető el, míg a másodikra a piaci szereplők által önkéntesen elfogadott konvenciók kölcsönösen vállalt betartásával lehet eljutni. Ezenkívül különbséget teszünk még az intézmények iránti egyoldalú és a piaci szereplők közötti kölcsönös bizalom között is (Rose-Ackerman, 2001a; b).

A mai Oroszország kiváló példával szolgál az *alacsony bizalmi szintű társadalomra*. A formális szabályok ellentmondásosak és instabilak. Hiányzik az intézményes kikényszerítés, ami nagyfokú bizonytalanságot okoz. A piaci szereplők számára kiszámíthatatlan az állam törvényhozási és szabályozási politikája. Ezek eredményeként az intézmények iránti egyoldalú bizalom szintje alacsony.

Arra számíthatnánk, hogy az egyoldalú bizalom ilyetén elégtelenségét az üzleti partnerek közötti kölcsönös bizalom helyettesíthetné. De a helyzetet tovább bonyolítja, hogy a vállalatközi kapcsolatokban is alacsony a bizalom szintje, mert a becsületesség gyakran nem kifizetődő. Bár a gazdaság szereplői a legnagyobb jelentőséget kapcsolataikban a becsületességnek tulajdonítják, mégsem bíznak meg teljesen egymásban a gyakori szerződésszegés és a gazdasági ügyletek átláthatatlansága miatt.

Ezek figyelembevételével jelen fejezet a következő kérdésekre keresi a választ: Olyan helyzetben, amikor a formális szabályok érvényesítése nem hatékony, és megbízhatatlanok az intézmények is, az egyének is, hogyan jönnek létre a gazdasági kapcsolatok? Hogyan alakul ki és fejlődik a bizalom ezekben a kapcsolatok-

ban? Milyen szerepet kellene betöltenie az államnak az intézmények iránti egyoldalú és a piaci szereplők közötti kölcsönös bizalom növelésében?

A felvetett témák vizsgálatához kétféle forrásból, az új institucionalista elmélet képviselőinek munkáiból (pl. Eggertsson, 1990; Fligstein, 1996; North, 1992) és a bizalommal foglalkozó szakirodalomból (pl. Gambetta, 1988; Hardin, 2002; Rose-Ackerman, 2001b; Sztompka, 1999) kölcsönöztünk módszertani eszközöket. Segítségükkel empirikus szinten foglalkozunk az oroszországi gazdasági kapcsolatokon belüli bizalom és bizalmatlanság különféle vonatkozásaival.

Az adatok

Empirikus következtetéseinket a következő két projekt keretében gyűjtött adatokra alapozzuk: (1) „Tranzakciós költségek az orosz gazdaságban" – adatfelvétel ideje: 1997–98, a US Center for International Private Enterprise (CIPE) finanszírozásában; (2) „A törvényhozás költségei" – adatfelvétel ideje: 2001 és 2002, két orosz gazdasági egyesület finanszírozásában.

Az első projekt egy egységesített kérdőív kitöltését és egy mélyinterjú-sorozatot foglalt magába, amelyet nem állami vállalkozások menedzsereivel, illetve tulajdonosaival folytattunk.

A kérdőíves felmérés 1997 novemberétől 1998 januárjáig tartott. Összesen 21 régióból (főként Oroszország európai részéről) 227 nem állami vállalat vezetője küldött vissza kitöltött kérdőívet. Minden főbb gazdasági tevékenység képviselve volt. A megkérdezett vállalkozások és vállalkozók néhány alapvető jellemzőjét az *5.1 táblázatban* mutatjuk be.[1]

5.1 táblázat. Az orosz vállalatvezetőket és tulajdonosokat tartalmazó minta alapvető paraméterei, 1997–1998

Paraméterek	*Százalék*
Privatizált állami vállalatok	18
Újonnan alapított magánvállalkozások	82
Kisvállalatok	79
Közép- és nagyvállalatok	21
Férfi vállalkozók	75
Női vállalkozók	25
Egyetemi végzettséggel	83
Egyetemi végzettség nélkül	17
A vállalkozás (egyik) tulajdonosa	79
A vállalkozás vezetője	21
Szakmai egyesületi tagok	28
Nem tagok szakmai egyesületben	72
Moszkva	19
Egyéb régiók	81

A mélyinterjúkra 1997 májusa és 1998 áprilisa között került sor. Összesen 96 interjú készült. A hangsúly a nem állami gazdasági vállalkozások leggyorsabban

fejlődő területein volt. A mintában 27 olyan interjúalany is volt, akiket már a Politikai Technológiai Központ 1993-as felmérése keretében is megkérdeztek.[2] A projekt központi témái a korrupció, a szerződéskikényszerítés, az erőszak alkalmazása a gazdasági kapcsolatokban és az orosz vállalkozók piacra jutásával kapcsolatos problémák voltak.

Fontos kiemelni, hogy mindkét felmérés az 1998. augusztusi pénzügyi válság kialakulása előtt készült, így az nem torzíthatta jelentősen a képet.

A második projektet két újonnan alapított gazdasági egyesülés kezdeményezte. Az Elektromos Tartós Fogyasztási Cikkek és Számítógépek Kereskedelmi és Termelő Vállalatai Egyesülete (RATEC) tagjai között egyaránt vannak importált elektronikai cikkek nagy- és kiskereskedelmével foglalkozó vállalatok és ilyen termékek hazai gyártói is. A Kiskereskedelmi Vállalkozások Egyesülete (ACORT) olyan cégeket foglal magába, amelyek elektronikai cikkeket, élelmiszereket, ruházati cikkeket, cipőt, bútort, építőanyagokat és papírárukat forgalmazó üzlethálózatok kiépítésében érdekeltek.

Két sorozatban 38 mélyinterjú készült orosz cégek tulajdonosaival és felsővezetőivel, ebből tizennégy 2001-ben, huszonnégy pedig 2002-ben. Az interjúk fő célja a különböző – féllegális (szürke) és illegális (fekete) módozatokat is magába foglaló – üzleti módszerek tranzakciós költségeinek a megbecslése volt, különös figyelemmel a vámeljárásokra.[3]

A bizalmatlanság kialakulása a gazdasági kapcsolatokban

A hagyományos institucionalista elmélet szemszögéből a következő paradoxonnal szembesülnek a posztkommunista Oroszország piaci átalakulását vizsgáló kutatók. A piaci kapcsolatoknak legitim, formális szabályokon és magas szintű bizalmon kellene alapulnia. Bár tény, hogy a két feltétel közül egyik sem teljesül a mai Oroszországban, mégis folyamatosan fejlődnek az új piacok.

Ezen institucionális ellentmondás kezelésére az alábbi hipotézisegyüttest vizsgáljuk meg:

1. Az orosz gazdaságban ellentmondásos és nem stabil a hivatalos, formális szabályozás. Szerepét informális szabályok veszik át (informalizálódás). Az állam politikája nem transzparens és nem kiszámítható. Ez a helyzet nagyfokú bizonytalanságot teremt.
2. Az intézményi stabilitás hiánya aláássa a formális intézmények iránti egyoldalú bizalmat. Ez igényt támaszt az üzletfelek közötti kölcsönös bizalomra.
3. A gyakran előforduló szerződésszegés miatt a gazdálkodó szervezetek közötti kapcsolatokban is alacsony a kölcsönös bizalom szintje.

A formális szabályok informalizálódása

A hagyományos közgazdaságtan jórészt azon a feltételezésen alapul, hogy létezik hatékony jogszolgáltatás, viszonylag olcsó állam, és vannak arbitrációs ellenőrző mechanizmusok, amelyek lehetővé teszik a hivatalos szabályok érvényesítését (Williamson, 1985). Ez a feltételezés nyilvánvalóan nem alkalmazható Oroszor-

ság esetében, ahol a közintézmények nem tudják hatékonyan szankcionálni az opportunizmust és a visszaéléseket.

Ennek alapvető oka, hogy az orosz gazdasági élet intézményes megoldásait erősen befolyásolja a *szabályok informalizálódásának* kifejlett mechanizmusa. Ez az intézmények folytatólagos átalakulását jelenti, melynek során a formális szabályok helyét nagyrészt informális megoldások veszik át. A szabályok informalizálódásának főbb elemei az alábbiak:[4]

Először, a köztisztviselők által a formális szabályok érvényesítésének módja jelentős teret hagy a diszkrecionális döntéseknek, ami nagyfokú bizonytalanságot vált ki a piaci szereplőkben.

Másodszor, a formális szabályok betartása nagy költségekkel jár, ezért a gazdasági szereplők speciális kormányzati struktúrákat alakítanak ki ezek szisztematikus megkerülésére.

Harmadszor, a köztisztviselők szelektív kontrollt gyakorolnak: a formális szabályokat a gazdasági szereplők zsarolására, szelektív nyomásgyakorlásra használják.

Negyedszer, a gazdasági szereplők válaszul alkut kötnek a köztisztviselőkkel a formális szabályok alkalmazásának módjáról és feltételeiről.

Ötödször, az informalizálási praktikák legitimálására összetett érvrendszert és értelmezési módszert alakítanak ki.

Az orosz vállalkozók nagyon innovatívnak bizonyultak az olyan informális üzleti megoldások kialakításában, amelyekkel az állami hatóságokkal való közvetlen összeütközés nélkül tudják kezelni a hivatalos szabályozás ellentmondásait. Általában egy hétnél rövidebb időt igényel az alkalmazkodás egy új szabályhoz. A legjobb vállalati jogtanácsosok és szabadúszó ügyvédek, könyvelők foglalkoznak többé-kevésbé legális üzleti sémák kidolgozásával. Ennek következtében az orosz gazdaság jórészt nem transzparens. Az elektronikai cikkek importját vizsgáló kutatás azt mutatta, hogy az ilyen áruk legnagyobb részét szürke (féllegális) tranzakciók keretében, a törvényeket csak részben betartva importálták. Az ilyen árnyékgazdaság-beli tevékenység az *orosz üzleti életet átláthatatlanná* teszi, ami megakadályozza a bizalmi kapcsolatok kialakulását.

Az egyik válaszadó így foglalta össze a helyzetet: „A csekély bizalom egyik oka, hogy nálunk a piac árnyékban van és nem transzparens, ezért mindenki kerüli a feltűnést" (2002, egy mobiltelefonokat értékesítő cég vezetője).

Az egyoldalú bizalom hiánya

A szabályok informalizálódásának forrása nagyrészt az általános *bizalmatlanság az állami hatóságokkal* mint a szabályok fő kibocsátóival szemben. Ezt a Közvélemény Alapítvány (FOM) által az oroszországi állami intézmények iránti bizalomról gyűjtött adatok részleges átvételével illusztráljuk. Hét országos felmérés adatait felhasználva, kiszámítottuk a bizalom, illetve bizalmatlanság indexét, amely a megkérdezettektől kapott pozitív és negatív válaszok százalékarányának a különbözete. Ha ez a mutatószám nulla alá esik, az a lakosság adott intézmény iránti bizalmatlanságának jele, ha pedig nagyobb, mint nulla, akkor az emberek hajlamosak megbízni az adott intézményben. Az eredményeket az *5.2 táblázat* ismerteti.

5.2 táblázat. Az intézmények iránti bizalom Oroszországban, 2000–2001

Politikai és kormányzati intézmények	*Index (százalék)*
Elnöki hivatalok	+3,6
Regionális közigazgatás	–8,4
Helyi közigazgatás	–10,7
Föderáció kormányzata	–6,7
Föderációs Tanács	–11,9
Föderációs parlament (Állami Duma)	–29,4
Regionális parlamentek	–15,5

Megjegyzés: Nyolc országos felmérés átlaga.
Forrás: www.fom.ru/reports/frames/short/d011703.html.

Hozzá kell tenni, hogy az összes attitűd időben állandó és egyértelműen negatív. Egyedül az elnöki hivatal iránti attitűd jelent kivételt, ami az újonnan beiktatott elnök, Vlagyimir Putyin személyével áll összefüggésben. A törvényhozó hatóságokban még kevésbé bíznak, mint a végrehajtó testületekben. Idetartozik az is, hogy más országok hasonló közvélemény-kutatásaival összevetve, Oroszországban viszonylag alacsony az intézmények iránti bizalom (Rose-Ackerman, 2001a).

Nézzünk meg a saját, 1998-as adataink közül két, kifejezetten a gazdasági kapcsolatokat szemléltető példát! Egyik ahhoz a kérdéshez kapcsolódik, hogy mit tennének a vállalkozók, ha üzletfeleik részéről visszaélést tapasztalnának. Kiderült, hogy az orosz üzletembereknek csak 24 százaléka fordulna döntőbírósághoz a vita rendezése érdekében. A többség (55 százalék) tárgyalna, és megpróbálná informális eszközökkel jobb belátásra bírni az üzletfelét, míg 11 százalék erőszakot alkalmazna a vesztesége megtérítésére.

Tehát a vállalkozók nagy része *a vitás ügyek rendezésének informális módszereit* preferálja. Ennek több oka is van. Először, a döntőbíróságok a legkorruptabb intézmények közé tartoznak, amelyeket széles körben használnak a vállalatok spekulatív célú feldarabolására és agresszív beolvasztására. Másodszor, ezek a bíróságok nem függetlenek a kormánytisztviselők és a vállalatok közvetlen befolyásától. Sőt, gyakran használják őket a tisztességtelen verseny eszközeként a riválisok kiszorítására. Így jelenleg Oroszországban nem bíznak a bíróságokban. Harmadszor, az arbitrációs eljárások időigényesek és költségesek, a vitatott összeg 1,5–5 százalékába is kerülhetnek (ami különösen a kis cégek számára probléma). Negyedszer, egyáltalán nem bizonyos, hogy igazságos ítélet születik, mert nagyon sok a joghézag. Ötödször, még a bíróságon elért siker sem jelenti okvetlenül, hogy megtérül a veszteség. Kevés a bírósági végrehajtó, és csekély hatékonysággal dolgoznak. Gyakran előfordul, hogy nem találják meg a pervesztest. Az egyik válaszadó véleménye szerint „csak akkor van értelme döntőbírósághoz fordulni, ha jó nevű, tekintélyes üzletfélről van szó" (1998, egy kereskedőcég vezetője). Ez paradox helyzetet tükröz: a bírósághoz fordulás előfeltétele a másik gazdasági szereplő iránti bizalom.

Másik példánk azt mutatja meg, hogy mi lenne a vállalkozók legvalószínűbb lépése, ha vállalatukat vagy saját személyüket érintő erőszakkal vagy kényszerítő nyomással szembesülnének. Csak 13 százalékuk válaszolta azt, hogy hívná a rend-

őrséget. Ugyanakkor 23 százalékuk magán (legális vagy bűnszövetkezeti) védelmi szervezethez fordulna, 34 százalék pedig legszívesebben saját maga kezelné a fenyegetést. Emellett a kérdezettek 30 százaléka megkerülte a direkt választ (Radaev, 1998; 2001b). Ez azt jelenti, hogy az állam nagyrészt elvesztette a képességét a jog és a rend érvényesítésére. Sőt, jogsértés esetén nehéz az állami szervek védelmére hagyatkozni.

A vállalkozók felhoztak egy másik figyelemre méltó érvet is arra, hogy miért kerülik el a formális bírói és rendőrségi eljárásokat: „Tönkreteheti az üzleti kapcsolatokat, ha az ember bírósághoz fordul; ... a dolgokat nem így szokás intézni. Két kategória van: »mi« és »ők«. Minden állami hatóság, beleértve az adóhatóságokat és a bíróságokat, az »ők« kategóriába tartoznak. Rossz modorra vall, ha valaki hozzájuk fordul" (1998, egy kereskedő- és termelőcég vezetője).

Így az állami hatóságok rossz hatékonyságán és a magas tranzakciós költségeken kívül létezik egy implicit közmegegyezés is, amely arra készteti a vállalkozókat, hogy maguk között, külső fél bevonása nélkül oldják meg a kényes kérdéseket. Változatlan befolyással bír a *negatív szolidaritás* logikája, amely „mi" (üzletemberek) és „ők" (hatóságok) szerint osztályoz. Sőt azokat, akik az állami intézményekhez fordulnak, erkölcsi szempontokból kiindulva könnyen megvádolják azzal, hogy tönkre akarják tenni a másik felet. Ez a speciális eset azt példázza, hogyan áshatja alá, ahelyett hogy erősítené, az emberek közötti bizalmat, ha megbíznak a közintézményekben.

A kölcsönös bizalom hiánya

Ha alacsony szintű az intézmények iránti egyoldalú bizalom, arra számíthatnánk, hogy azt a rokonságon belüli, a barátok és az üzleti partnerek közötti nagyobb kölcsönös bizalom kompenzálja. Eredményeink azt bizonyítják, hogy az üzleti partnerek közötti kapcsolatokra nem érvényes ez az egyszerű okozati viszony.

A gazdasági kapcsolatokban széles körben elterjedt a bizalmatlanság, ami elsősorban az új belépőkkel és a kívülállókkal szemben tanúsított magatartáson látszik, de a rendszeres partnerekkel hosszú távon fennálló kapcsolatokban is komoly problémát okoz. A kölcsönös bizalom alacsony szintjét szemléltetik a BEEPS (Business Environment and Enterprise Performance Survey) keretében gyűjtött, 26 átmeneti gazdaság összehasonlítására alkalmas adatok. Feltűnő Oroszország nagyon magas pontszáma az előrefizetés tekintetében, és átlag alatti pontszáma az áruhitelezésben (lásd Raiser, Rousso és Steves ebben a kötetben).

Egyik válaszadónk az alábbi formában fejezte ki az uralkodó hangulatot: „Az üzleti életben senkiben sem bízom teljes mértékben" (1998, egy ingatlanügynökség vezetője). Külön figyelmet érdemel, hogy ez az állítás nemcsak a szabályokon alapuló bizalomra vonatkozik, hanem a családi és baráti kötődések által meghatározott *érzelmi alapú bizalomra* is (Rose-Ackerman, 2001b). Az ilyen szoros kötelékeket egyértelműen előnyben részesítik az idegenekkel kialakítandó kapcsolatokkal szemben. Sőt, sok vállalkozó a rokoni és baráti kör tagjaival közösen kezdte az üzleti tevékenységét. De az 1990-es években jelentősen gyengült az érzelem alapú bizalom is. Jól illusztrálják ezt a következő kijelentések: „Nem számít a szeretet, vagy ha valakivel nagyon szoros bizalmi kapcsolata van az embernek; könnyen előfordul, hogy késnek a fizetéssel" (1998, egy gyógyászati berendezéseket forgal-

mazó cég vezetője). „Súlyosan ráfizettem azokra a ritka esetekre, amikor nem kértem előrefizetést. ... És ezt a saját, személyes ismerőseim tették velem" (1998, egy reklámügynökség vezetője).

Van-e különbség az orosz és külföldi cégek között? Létezik egy sztereotip kép arról, hogy a nyugati cégek átláthatóbbak és megbízhatóbbak (ezt részben osztják az általunk megkérdezettek is). Hosszú időn át nagy presztízse volt az oroszok szemében a nyugati üzleti kapcsolatoknak. De a külföldi cégekkel szerzett tapasztalatok nagy csalódást okoztak azoknak az orosz vállalkozóknak, akik nagy elvárásokkal mentek bele ezekbe a kapcsolatokba. Az eredmény végül is az, hogy a külföldi és a hazai partnerekkel szemben tanúsított magatartásban nem látszik alapvető különbség. „Nyugati partnereinket az oroszoknál alaposabban ellenőrizzük, nem úgy, mint néhány évvel ezelőtt" (1998, egy cégcsoport vezetője). „Nem bízunk a nyugati partnereinkben, mert nem mindig tartják be a kötelezettségeiket; mulasztás esetén most már egyszerűen megszakítjuk velük a kapcsolatot" (1998, egy utazásszervező cég vezetője).

Az interjúink rámutattak a nyugati cégek iránti bizalmatlanság fő okára is. A peresztrojka kezdetén az új piaci lehetőségek nemcsak a viszonylag megbízható üzletembereket vonzották, hanem sok nyugati szélhámost is. Emellett kezdetben nehéz volt a hitelképesség és jó hírnév alapján megkülönböztetni a csalókat a jó nevű cégektől, mert Oroszországban elég fejletlenek voltak az információs csatornák. Sok orosz vállalkozó esett áldozatul annak a kezdeti egyoldalú bizalomnak, amelyet a nyugati gazdasági intézmények iránt érzett. Miután becsapták őket, az orosz vállalkozók óvatosabbá váltak, és sokkal inkább megválogatják a nyugati partnereiket.

Szerződésszegések

A kölcsönös bizalom hiánya szoros összefüggésben áll az üzleti kapcsolatokban érvényesülő opportunista (önérdekkövető) magatartással. Miből ered ez az opportunista viselkedés? A fő ok az üzleti szerződések gyakori megszegése, ami nagymértékben kockázatossá és bizonytalanná teszi ma az üzleti életet Oroszországban. Az üzleti kapcsolatokban megnyilvánuló opportunizmus mérésére a következő kérdéseket tettük fel: Általában milyen gyakori a szerződésszegés jelenleg az orosz üzleti életben? Milyen gyakran találkoznak a vállalkozók szerződésszegéssel a saját gazdasági tevékenységük során?

Adataink megerősítik, hogy nagyfokú opportunizmus érvényesül. Csaknem az összes válaszadó (92 százalék) úgy nyilatkozott, hogy valóban előfordul szerződésszegés, 49 százalék gyakorinak minősítette ezt. Csak egy elhanyagolhatóan csekély 8 százalék látja úgy, hogy egyáltalán nincs ilyen probléma. Ezeket az eredményeket alátámasztják egy 1996-ban, vállalkozók körében végzett országos felmérés eredményei is (Radaev, 1996: 74–6).

A vállalkozók személyes tapasztalatai erős egyezést mutatnak az általános felfogással. Döntő többségük (82 százalék) úgy nyilatkozott, hogy napi tevékenysége során szembesült már opportunista magatartással. Egyharmaduk esetében ez gyakran előfordult (lásd az *5.3 táblázatot*).

Régóta tart a vita az orosz szakértők között, hogy a vállalaton belüli krónikus fizetési késedelmek az egymást váltó kormányok következetesen merev monetáris

5.3 táblázat. Szerződésszegés Oroszországban (százalék)

Szerződésszegés	*Gyakori*	*Időnként*	*Soha*
Általában az orosz üzleti életben	49	43	8
Saját tapasztalatok alapján	32	50	18

Megjegyzés: N = 227.

politikájára és a makroökonómiai instabilitásra vezethetők-e vissza, vagy főleg a vállalatvezetők tudatos visszaéléseiből adódnak, akik „csalárd módon érvényesítik saját érdekeiket" (Williamson, 1985: ch. 2, 1.2A). Véleményünk szerint mindkét tényező hozzájárul a fizetési rendszer torzulásaihoz. És ez a torzulás mindenképpen súlyos intézményi hatásokkal jár, ami *bizalmatlanságot* vált ki az üzletfelek között.

Igény a becsületességre

Feltehető a kérdés, hogy valóban probléma-e a bizalom alacsony szintje. Adatainkból az igen válasz következik. 1998-as kérdőíves felmérésünk alkalmával nyílt végű kérdést tettünk fel az orosz vállalkozóknak arról, hogy mit tartanak a legfontosabb személyiségjegynek, amikor új üzleti partnereket keresnek. A válaszadók összesen közel negyven tulajdonságot neveztek meg. A jellemzők csoportosítása egyértelműen kimutatta, hogy a legfontosabb az, hogy *a partner legyen tisztességes és megbízható.* A közgazdasági és szociológiai elméletek az „igazi" vállalkozókra leginkább az intuíciót és intelligenciát, a kreativitást és motiváltságot tartják általában jellemzőnek (Radaev, 1997: ch. 6). A válaszadók azonban ezeket a személyiségjegyeket alig említették. A tisztesség és megbízhatóság abszolút győzelmet aratott minden más tulajdonság fölött (lásd az *5.4 táblázatot*).

5.4 táblázat. Az üzletfelek legfontosabb személyiségjegyei Oroszországban

Jellemzők	*Százalék*
Tisztességes, megbízható	79
Felelősségteljes	29
Kompetens, szakmailag hozzáértő	19
Pontos, precíz	12
Kezdeményező	8
Pénzügyileg stabil	4
Neme, nemzetisége	1
Munkatapasztalat és egyéb	2

Megjegyzés: N = 227.

Tehát az orosz vállalkozók nagyon is tudatában vannak a tisztességes viselkedés jelentőségének. Sőt megkockáztathatjuk az állítást, hogy nem is a magas erköl-

csi értékek vagy az általános értelemben vett bizalom foglalkoztatja őket. A becsületesség iránti igények megfogalmazásakor az üzleti élet nagyon gyakorlatias szempontjait tartják szem előtt, például a számlák határidőre történő kiegyenlítését, vagy az általános értelemben vett fizetési megbízhatóságot.

Bizalomépítés az üzleti kapcsolatokban

Térjünk át most a tanulmány fő kérdésére. Hogyan boldogulnak a vállalkozók akkor, ha üzletfeleik nem teljesen megbízhatóak, és nem bíznak a jogviták rendezésére hivatott külső szereplőkben sem? A következő problémával szembesülünk.

Bár az üzleti partnerek nem igen bíznak egymásban, a gazdasági kapcsolatokban mégis csökken a visszaélések száma. Ezt az egyik válaszadónk így erősítette meg: „Az üzleti életben mindig problémát jelent a partnerek megbízhatósága; de ez ma már egyre kevésbé súlyos probléma" (1998, a tőzsde vezetője).

Azt jelenti ez, hogy a becsületesség kezd kifizetődővé válni? Véleményünk szerint nem erről van szó, de legalábbis nem ez a fő ok. A következők miatt:

1. A formális szerződéses kapcsolatok nem elegendőek ahhoz, hogy érvényre jusson a kölcsönös bizalom. Nagyon elterjedtek az informális megrendelések.
2. Elővigyázatossági intézkedéseket tesznek és zárt gazdasági hálózatokat hoznak létre, hogy javítsák a piaci szereplők viselkedésének a kiszámíthatóságát.
3. Az üzleti szféra közmegegyezéssel általános viselkedési szabályokat alakít ki, és kötelező feltétellé teszi a kölcsönös kötelezettségvállalást a piaci szereplők számára.
4. A kialakult viszonossági konvenciók növelik az egyoldalú bizalmat az intézmények iránt.

Az opportunizmussal és visszaélésekkel szembesült orosz vállalkozók kénytelenek saját maguk érvényt szerezni a szerződéseknek. Nem a bizalmuk, hanem az óvatosságuk nő. Ezt igazolja a következő kijelentés is: „Azért csökkent a visszaélések száma, mert kevesebb lett a kapcsolat. Ha korábban valaki pénzt adott kölcsön, és azt nem kapta vissza, fűnek-fának panaszkodott, hogy becsapták. Most már nem ad pénzt senkinek, így nem is vágja át senki. Nincs miért panaszkodnia. Megváltozott a helyzet" (1998, egy kereskedelmi cég vezetője). „Most mindenki óvatosabb, mint korábban" (1998, egy építőipari cég vezetője).

Szerződéses védekezési formák

Mivel az orosz vállalkozóknak saját kockázatukra kell gondoskodniuk az ügyletek ellenőrzéséről, többféle elővigyázatossági módszerrel élnek. Először is diszkriminatív elemeket építenek be a szerződésekbe. A legszembetűnőbb ilyen elem az előrefizetés. Az új partnerekkel bonyolítandó ügyleteknél szinte kötelező elemnek számít az előrefizetés. Az egyik vállalkozó megjegyzése szerint „az egyetlen igazi garancia, ha az összeg egy részét előre kifizetik" (1998, egy kereskedő- és termelőcég vezetője).

A védekezés egy másik módja, hogy kis értékű próbaszerződéssel indítják a kapcsolatot és/vagy több szakaszban szállítanak, hogy biztosak lehessenek az eredményben. Ha a próbaszerződés jól funkcionál, akkor fokozatosan növelik a szállított áruk vagy szolgáltatások volumenét. „Amikor új céggel kezdünk dolgozni, eleinte nagyon rossz feltételeket kapunk, például 100 százalékos előrefizetést és hasonlókat. Bizonyos idő után kialakul a normális kapcsolat, és kedvezőbbé válnak a feltételek" (2002, egy kiskereskedelmi hálózat vezetője).

A formális szerződések az ilyen törekvések ellenére sem nyújthatnak teljes védelmet a piaci szereplők opportunista magatartásával szemben. Egyrészt Oroszországban nem eléggé fejlett a formális szerződések kultúrája. Másrészt a formális szerződések nem tudnak kitérni minden szükséges részletre és minden, a szerződéskötéskor előre nem látható lehetséges problémára, ezért a feleknek különböző kapcsolatalapú szerződésekre kell hagyatkozniuk (Williamson, 1985). Harmadrészt a szerződés aláírása önmagában nem védi meg a vállalkozót. A partner egyszerűen felmarkolhatja a pénzt és eltűnhet. Így jelentős szerepet kap a cég státusa és vezetőinek személyisége: „Kétségtelen, hogy szerződést mindenképpen kötni kell, de a szerződés életbe léptetése a személyen múlik" (1998, egy ingatlanügynökség vezetője); „A mi piacunkon a szóbeli megállapodásnak sokkal nagyobb súlya van, mint az aláírt szerződésnek" (1998, egy beruházócég vezetője); „Nem lehet mindent papírra vetni. ... Sok döntés ellentétben áll a szerződésben leírtakkal. ... Vannak bizonyos szabályok, amelyek hatékonyabbak lehetnek a formális papíroknál" (2002, egy kiskereskedelmi hálózat vezetője).

Az üzletfelek ellenőrzése

Mivel a pozitív kimenetel garantálásához nem elegendőek a formális szerződések, a vállalkozók továbbfejlesztik a gazdasági kapcsolatok szerződésen kívüli elemeit. Először is gondosan ellenőrzik a potenciális partnereket, mielőtt üzletet kötnének velük. Néhány ezt illusztráló vélemény: „Minden új partnert nagyon alaposan és hosszú ideig szoktunk ellenőrizni, és ha elkezdünk vele dolgozni, akkor olyan feltételeket szabunk, amelyek elég garanciát nyújtanak számunkra" (1998, egy cégcsoport vezetője); „Ellenőrzés nélkül nem írunk alá komoly szerződést és nem foglalkozunk új partnerrel" (1998, egy holdingvállalat vezetője); „Lehet üzletet kötni ellenőrzés nélkül is, de akkor nagyon oda kell figyelni, és fel kell készülni a kudarcra is. Számolni kell a kockázatokkal, és minden eshetőségre fel kell készülni. Ilyenkor több energiát igényel az ügylet. Gondoskodni kell arról, hogy minden egyes lépésnél elkerüljük a kudarcot" (1998, egy kiskereskedelmi üzlethálózat vezetője).

Az 1990-es évek elején az orosz vállalkozóknak a visszaélések minden kockázatát vállalniuk kellett, mert nem álltak rendelkezésre megbízható, rendszerezett üzleti információforrások. Az évtized végére jelentősen javult az esélye, hogy a piaci szereplők pénzügyi helyzetéről és üzleti hírnevéről megbízható információkhoz lehessen jutni. A potenciális üzletfelek adatai közigazgatási és kereskedelmi nyilvántartásokból és adatbázisokból is kigyűjthetőek. A külföldi partnereket a követségek és a nagyvállalatok ottani kereskedelmi képviseletei segítenek ellenőrizni. „Korábban ez lehetetlen volt, ma viszont már kapcsolatban állunk a Belügyminisztériummal és a bankokkal, ők bármely ügyfélről beszerzik számunkra

az információkat" (1998, egy ipari termelővállalat vezetője). „Lehetőségünk van a cégek és tulajdonosaik ellenőrzésére. Ma már terjedelmes »feketelistáink« vannak" (1998, a tőzsde vezetője).

Általános, hogy a nagy tranzakciókat előzetes ellenőrzésekkel biztosítják. De a vállalkozók akkor is elővigyázatosan kezelik az új belépőket, ha pozitív információkat kaptak róluk. „Elég sok partnert ellenőriztünk már. Nem okoz problémát, hogy akármit megtudjunk. Most már nem lehet hirtelen, a semmiből belépni a piacra. Ma már senki sem ad semmit csak úgy" (1998, egy beruházócég vezetője). „Vannak harmincezres kis szerződések és háromszázezres nagyok (dollárban). Senki sem kötne egyből háromszázezres üzletet egy új partnerrel" (1998, egy beruházócég vezetője).

Persze az üzleti adatok beszerzése időbe és pénzbe kerül. És még a legalaposabb ellenőrzés sem garantálja a kedvező végeredményt. A kívülállókkal óvatosnak kell lenniük a vállalkozóknak az üzleti kapcsolatokban.

Üzleti hálózatok létrehozása

A szerződéses jogok érvényesítése főképp a személyes üzleti hálózatok útján valósul meg, amelyek hozzásegítenek a társadalmi tőke felhalmozásához is (Coleman, 1988). Itt az üzleti hálózatot a rendszeres üzleti partnerek között kialakult személyes kapcsolatok stabil és viszonylag zárt rendszereként definiáljuk. A rendszer részben formális, hivatalos ellenőrzésen, részben informális kölcsönös szolgáltatásokon alapul. Ezek a hálózatok egyre nagyobb szerepet játszanak az orosz üzleti életben. Válaszadóink az alábbi módon jellemezték a helyzetet:

„Csak állandó vevőknek adunk árut hitelbe; mások esetében sohasem tesszük ezt. ... Ha venni akarsz valamit, csakis a saját ismerőseiden keresztül vásárolj. Különben nem kapsz garanciát. Hibás árut fognak eladni neked" (1998, egy nagykereskedelmi cég vezetője). „Manapság létfontosságú, hogy állandó partnereink legyenek. Nem azért értékes az ilyen kapcsolat, mert időben fizetnek, hanem mert biztosan fizetnek" (1998, egy üzemanyag-értékesítő cég vezetője). „Azelőtt nem szövetkeztünk senkivel. Most nagyon aktívan keressük a szövetséget az orosz partnerekkel. Vannak közös projektjeink. Régebben nem ezt tettük és becsaptak bennünket, és a munka sohasem készült el" (1998, egy számítógépes cég vezetője).

Az orosz üzletemberek szelektívebbé váltak, különösen az új belépőkkel és a kívülállókkal szemben. Érthető módon jobban szeretnek „saját" kizárólagos üzleti köreiken belül maradni. Egyik válaszadónk világosan kifejti ezt: „Egyre szűkebb körrel dolgozunk. Nemrég akár száz névjegyet is szétosztogattunk, gyakorlatilag bárkinek. Most már nem használunk névjegyet, mert nem találkozunk új emberekkel. Sőt, ha bemutatnak bennünket egy új partnernek, azt olyan valaki teszi, akinek nagyon jó neve van. A kör nem zárult be teljesen, de nagyon lassan bővül" (1998, egy több céget is irányító vezető).

Nyilván azért létesítenek gazdasági hálózatokat, hogy az üzleti partnerek legyőzhessék az egymás iránti bizalmatlanságot. Vajon milyen típusú bizalmat építenek ezek a hálózatok? A kezdeti időszakban sok orosz vállalkozó a barátaival és személyes ismerőseivel együtt indította el a cégét. 1993-as felmérésünk adatai szerint 227 moszkvai vállalkozó közül 42 százalék kezdte az üzleti tevékenységet ismerősökkel együtt, 23 százalék barátokkal és azok rokonaival, 17 százalék saját

rokonokkal. Csak 11 százalékuk startolt olyan emberekkel, akiket korábban nem ismert (Radaev, 1993: 7–8).

A gazdasági környezet sokféle bizonytalansága miatt a kapcsolatok érzelmi alapú bizalomra épültek. Aztán az 1990-es évek jelentős változást hoztak. A kezdeti csoportok sok esetben feloszlottak, az induló partnerek elváltak egymástól, saját cégeket alapítottak. A barátság gyakran a hatékony irányítás akadályává vált. Általános lett a közös üzletek és a korábbi barátságok felbomlása. Több válaszadó egyértelműen alátámasztja a fenti megállapítást: „A jó ismerősök szinte mindig cserbenhagyják az embert" (1998, egy ügyvédi iroda vezetője). „Alapigazság, hogy az üzleti életben azok maradnak életképesek, akik pontosan tudják, mikor kell megszakítani a barátságokat" (1998, egy kereskedelmi cég vezetője).

Mindez azt jelenti, hogy az érzelem alapú bizalmat egyre inkább felváltja a *reputáció alapú bizalom*. A stratégiai szövetségek egyre kevésbé épülnek régi barátságokra és rokoni kapcsolatokra, és egyre inkább szakmai és vezetői hozzáértés elismerésére és az üzleti életben szerzett reputációra. A cégeket és vezetőiket két csoportba sorolják, tisztességesekre („akik nem csapják be az embert") és az ismeretlenekre („vigyázni kell velük"). A hálózatokat arra használják, hogy terjesszék a megbízhatatlanok hírét, és hogy saját reputációjukat felépítsék. „Senki sem kötne üzletet olyan emberrel, aki egyszer már csalt. ... Ha nem nagy összegről van szó, az illető egyszerűen csak feketelistára kerül mint megbízhatatlan partner" (1998, egy marketingvezető). „Az információ azonnal tovább terjed. Aki megszeg egy szerződést, azt kockáztatja, hogy elveszti az összes üzletfelét. ... Abban a pillanatban, hogy egy komolyabb kötelezettségét nem teljesíti, bedugulnak a források. Aztán csődbe megy a bankja. Ez tényleg egy zárt hálózat" (1998, egy kereskedelmi bank vezetője).

Mindent összevéve: lehet, hogy a szabadpiaci viszonyok között nem kifizetődő a becsületesség, de a zárt gazdasági hálózatokban viszont igen. Ezek a hálózatok csökkentik a kockázatot, segítenek legyőzni az interperszonális bizalmatlanságot, és egyfajta szegmentált üzleti etikát alakítanak ki. Ez kiszámíthatóbbá teszi a helyzetet, és lehetőséget teremt arra, hogy új gazdasági konvenciókra alapozva kifejlődjön a kölcsönös kötelezettségvállalás.

Konvencióépítés az üzleti szereplők körében

A kialakult gazdasági hálózatok ösztönzik a további intézményi változásokat, mintegy strukturális alapul szolgálnak a piaci szereplők között kialakuló új *üzleti konvenciókhoz*, amelyeket mint a piaci helyzet hasonló értelmezését és az üzleti magatartás mindenki által elismert szabályait definiálhatunk.

A piacvezető eladók rendszeresen és részletesen figyelemmel kísérik szerződéses üzletfeleik és versenytársaik tevékenységét. De a piaci bizonytalanságok kezelésére nem elegendő ez az információgyűjtés, ki kell egészíteni *személyes tárgyalásokkal* is. A tárgyalásokra két – egymáshoz kapcsolódó – szinten kerül sor. A *politika szintjén* a piacvezetők a gazdasági egyesületek tagjaiként részt vesznek a stratégiai játékszabályok kidolgozásában, míg az *üzlet szintjén* informális kerekasztal-megbeszéléseket szerveznek, ahol a taktikai kérdésekkel foglalkoznak. Az ilyen megbeszélések a gazdasági egyesületek keretein belül, vagy azokon kívül is bonyolódhatnak.

Nem könnyű cégközi megbeszéléseket szervezni, ha a résztvevők közvetlen konkurensnek tekintik egymást. Emellett eleinte nyilván korlátozott a kölcsönös bizalom is. Még ugyanannak a szövetségnek a tagjaiként és információik és ötleteik kicserélése során sem beszélnek teljesen nyíltan a piaci helyzetükről és az üzleti stratégiáikról. „Vannak megbízhatatlan vezetők. Ha az ember éppen megosztja velük valamelyik új ötletét ... hirtelen hallgataggá válnak, és egyszer csak azt látom, hogy megvalósították az ötletemet. Emlékszem ilyen esetekre. Ezért aztán az ember visszafogottabban szól hozzá a dolgokhoz. Először csak megemlíti az ötletét és figyeli, hogy a partnere mutat-e érdeklődést. A folyamat rendszerint hosszúra nyúlik" (2002, egy elektronikai nagykereskedelmi cég vezetője).

Az elektronikai tartós fogyasztási cikkek piacán 2002–2003-ban végzett felmérésünk azonban azt mutatta, hogy legtöbb válaszadónk a nyilvánvaló korlátok ellenére is azt állítja, hogy lehetséges sikeres tárgyalásokat folytatni, és vannak is ilyenek. Mik a siker feltételei? A piacvezető eladók közül sokan legalább 7-8 éve ismerik egymást. Elég gyakran találkoznak egymással, és ugyanahhoz a gazdasági hálózathoz tartozónak vallják magukat. Az 1990-es évek során ezekben a hálózatokban kialakult a reputációk rendszere. Nagymértékben hozzájárul a személyes kapcsolatok kiépüléséhez az elektronikus fogyasztási cikkek kereskedelmével foglalkozó vezetők hasonló életkora és szakmai háttere. Többnyire 30–40 évesek, és felsőfokú műszaki végzettséggel rendelkeznek. Általában hasonló módon indult és fejlődött a vállalkozásuk is. Ez – ha nyilvánvaló fenntartásokkal is – jó alapot ad a bizalmas kapcsolatok kialakítására. „Úgy gondolom, hogy a kölcsönös bizalom szintje elég magas: az üzletágon belül egyedi helyzetben vagyunk. Mindenki ugyanazokra az egyetemekre járt, és majdnem egyszerre fogott bele az üzletbe. Majdnem mindegyik felsővezető hasonló korú és végzettségű. Ritka a kivétel. Így könnyen megértjük egymást" (2002, egy kiskereskedelmi hálózat vezetője).

Az üzleti tárgyalások és a személyes kapcsolatok jelentős mértékben segítik a kölcsönös megértést és a kezdeti bizalom kialakulását. Senki sem számíthat azonban arra, hogy az egyszer elfogadott konvenciók élete végéig érvényben maradnak. A megállapodások korlátozott időre (általában egy hónapra) szólnak. Utána ezeket személyesen meg kell erősíteni, illetve újra, majd újra kell tárgyalni. „Vannak csodálatos kapcsolatok a piacon. Ha a társaság havonta megállapodik egy koordinált árpolitikában, be is tartják. Körülbelül egy hónap múlva valaki kezd eltérni tőle, aztán valaki más is. ... Egy hónap múlva újra találkoznunk kell, hogy egymás szemébe nézzünk és újra megállapodásra jussunk" (2002, egy mobiltelefonokat értékesítő cég vezetője).

A vétkesek megbélyegzése

A közmegegyezés kialakítása mellett a piaci szereplők speciális *megkülönböztető eszközöket* is megalkotnak, hogy elválasszák a bizalomra méltóakat a megbélyegzettektől, akikben nem lehet megbízni. Válaszadóink fontos különbséget tesznek a működés három módja között, nevezetesen a törvényes, a szabályos és a szabályok semmibevételével folytatott tevékenység között.

A *törvényes tevékenység* azt jelenti, hogy minden formális jogszabályt betartanak (például az összes adót, járulékot és a teljes vámot befizetik az államnak). A leg-

több orosz vállalkozó valójában nem tudja következetesen ezt tenni a jogszabályok nagyon magas száma miatt. Talán a nagy tőkeerejű, szigorú korporatív normák szerint működő transznacionális nagyvállalatok jelentik az egyetlen kivételt.

Az orosz üzletemberek többsége más mintát követ, amelyet *szabályos tevékenységként* definiálhatunk. Ezek a szabályok nem azonosak ugyan a jogszabályokkal, de valamilyen módon mindig kapcsolódnak hozzájuk. Az, hogy létezik ez az intézményi hiátus, még nem jelenti, hogy az orosz üzleti élet alapvetően kriminalizált. A cégek inkább az úgynevezett szürke vagy féllegális piacszegmensekben működnek. Ezt a tevékenységmodellt nehéz empirikusan definiálni, mert verbálisan sok minden egyszerűen nincs megfogalmazva. Bizonyos mértékig megvilágítják ezt a bonyolult problémát a 2001-ben és 2002-ben készült interjúk. A válaszokból az szűrhető le, hogy a szabályos tevékenység legalább a következő normák betartását jelenti: (1) tartózkodás „a piacot károsító" viselkedéstől (például az érvényes árszint aláásása nagy, spontán kiárusításokkal); (2) tartózkodás a „fekete" (illegális és többnyire kockázatos) üzleti megoldásoktól, amelyek a szerződéses partnereket is bajba sodorhatják, ha a hatóságok netán ellenőriznék a céget; (3) tartózkodás a versenytársak hatóság általi zaklatásának kezdeményezésétől, azaz attól az egyébként meglehetősen elterjedt módszertől, hogy állami ellenőrök bevonásával tegyék tönkre a riválist; (4) a vitás ügyek tárgyalásos rendezése.

A piacvezetők igyekeznek magukat törvényes és/vagy szabályos tevékenységet végzőként beállítani, hogy jelezzék elkülönülésüket a *vétkesektől*, akik nem tartják be a szabályokat. Ez utóbbiakra a megbélyegző *otmorozki* (a szabályokat semmibe vevők) vagy a *csernusnyiki* (feketekereskedelmet űzők) szóval utalnak, és tevékenységüket a piacra nézve károsnak tartják. Az ebbe a kategóriába tartozó piaci szereplők drasztikusan csökkentett árakkal dolgoznak, nem fizetnek adót, az elfogadhatónál jóval nagyobb kockázatot vállalnak. Nem hajlandók tárgyalni, és nem tartják magukat az elfogadott konvenciókhoz. Ezért nem szabad bízni bennük. „Bizonyos cégekkel könnyen megállapodásra jutunk, és az így egyeztetett árszinteket hónapokig tartani lehet. ... Ugyanakkor vannak olyan cégek is, amelyek semmilyen szabályt sem tartanak be. Ezekkel nincs értelme szóba állni, a legegyszerűbb szavakat sem értenék meg" (2001, egy mobiltelefonokat értékesítő cég vezetője).

A piacvezetők a „kiközösítettek" degradálásával igazolják a szabályok megszegőinek kiszorítására irányuló stratégiájukat. Ehhez fontos eszköznek tekintik az államot. Ez nagyon fontossá teszi, hogy megértsük, milyen szerepet játszhat az állam a bizalmon, illetve bizalmatlanságon alapuló kapcsolatok kialakulásában.

Az állam mint a bizalom és bizalmatlanság egyik forrása

A piaci szereplők közötti bármely konvenciót alááshatja, ha nem áll a hátterében stabil közigazgatási politika. A piaci szereplők és az állami tisztviselők viszonyát a bizalom és bizalmatlanság komplex elegye jellemzi, amelyben a bizalmatlanság dominál. Ezt tükrözi bizonyos mértékben a következő paradoxon.

A piaci szereplők nem bíznak az állami hatóságokban. De még kevésbé bíznak meg azokban az intézményekben, amelyek mögött nem áll ott az állam.

A továbbiakban a következő hipotéziseket vizsgáljuk meg:

1. A szabályok legitimálásában játszott döntő szerepe miatt végső soron az államot teszik felelőssé minden komoly intézményi hibáért.
2. Az állam vagy a közvetlen állami beavatkozások nélkül sem erős kölcsönös, sem erős egyoldalú bizalom nem tudna kialakulni.
3. A bizalom kialakulásának fontos előfeltétele az állam kiszámíthatósága.

Mit várnak az államtól?

Az orosz vállalkozók államhoz való viszonya sok rejtélyes elemet tartalmaz. Szemléltetésképpen hadd idézzünk előbb két olyan példát, amely kívül esik az empirikus elemzéseink körén.

Az első példa az *1994–95-ös orosz pénzpiaci buborék* idejéből származik. Csalók egy csoportja óriási összeget szedett be magánmegtakarításokból a pénzügyi piramisjátéknak nevezett módszerrel (a részletekre lásd Radaev, 2000). A valóban megdöbbentő az volt, hogy az áldozatok az államtól akarták visszakapni a pénzüket. Formai szempontból ezt az irracionális viselkedés tipikus esetének tekinthetjük, mert a befektetéseket gyűjtő cégek magántulajdonban voltak, és az állam nem tartozott felelősséggel a tevékenységükért. Végül mégis az államot hibáztatták a veszteségekért.

A másik eset az *1998-as pénzügyi válság* időszakából származik, amikor a kereskedelmi bankok csődje sok magánmegtakarítást is felemésztett. Bár a válságot az állami intézmények hibás pénzügyi politikája váltotta ki, az összeomlás után nagyon sok magánmegtakarítás áramlott a legnagyobb állami kézben lévő bankhoz, a Szeberbankhoz. Így a pénz visszakerült az államhoz, ami alapvető szerepet játszott abban, hogy a piac csődöt mondott.

A *morális gazdaság* koncepciójával (Polanyi, 1992) mindkét jelenségre magyarázat adható: az államnak, mint a legerősebb szereplőnek, ott kell állnia mind a köztulajdonban, mind a magántulajdonban levő gazdasági intézmények mögött, különösen akkor, ha kudarcot vallanak. A túlélési minimum az állam felelőssége, bármi okozta is a veszteséget. Ez bizonyos fajta kölcsönösséget feltételez, ami azzal jár, hogy az intézmények iránti egyoldalú bizalom és az államtól várt támogatás együtt jelentkezik. Csak a kifejezett állami háttérrel rendelkező intézményeket tekintik viszonylag megbízhatónak. Ezek az elvárások gyakran nem reflexívek. Viszont meglehetősen tartósnak bizonyultak, bármit is állítsanak az emberek az államhoz való hozzáállásukról.

Visszatérve empirikus megfigyeléseinkre, a piacvezetők előszeretettel hangsúlyozzák az államtól való függetlenségüket. Ennek ellenére az állammal szemben támasztott igényeik főleg az állam beavatkozását szorgalmazzák, és nem a kivonulását (Fligstein, 2001). Az intézmények iránti bizalmuk is függ az államtól. Ebben fontos szerepet játszanak az instrumentális megfontolások. A piaci szereplők saját ellenőrzési koncepciójuk érvényesítésére próbálják használni az államot. Például határvonalat húznak a „rossz cégek" (azaz a nem szabályosan vagy feketén működő vállalkozások) és a „jó cégek" közé, mintegy jelzést adva ezzel az állami hatóságoknak. Szeretnék elérni, hogy a „rossz cégek" kiszoruljanak a piacról, de ritkán hajlandók közvetlenül szembeszállni a vétkesekkel, például feketelistázással vagy más, nyílt konfliktust előidéző módszerrel. Inkább az államot használják a bűnösökkel szembeni fellépés legitimálására.

Az elkülönülés mellett a vezető forgalmazók azzal is próbálkoznak, hogy privilegizált helyzetet teremtsenek maguknak, ami aggodalmat vált ki az Orosz Föderáció Trösztellenes Minisztériumában. A minisztérium 2002-ben szót emelt például az ellen, hogy az Állami Vámbizottság eltérő vámérték-meghatározási rendszert alkalmazzon a nagy nemzetközi cégek képviseletei számára, akiknél a gyártóművi számlák bemutatásakor eltekintettek az áruérték igazolásától. (Hozzá kell tennünk: a Trösztellenes Minisztérium alulmaradt a döntőbírósági eljárásban.)

Nemcsak az egyoldalú, hanem a kölcsönös bizalom is erősen függ az állam működésétől, mert jórészt azon alapul, hogy kiszámítható-e a többi piaci szereplő magatartása. A kiszámíthatóság váltja ki a bizalom irányába tett első lépést azokban a kapcsolatokban, ahol még a bizalmatlanság dominál. Amennyiben a formális és informális szabályok fő forrása az állam, az állami politika előreláthatósága nélkül nem tud kialakulni mélyreható kölcsönös bizalom a piaci szereplők között. A szabályozási keretek spontán változásai súlyosan veszélyeztetnék a cégközi konvenciókat, ezért minden ilyen konvenció az állami intézkedésekkel kapcsolatos bizonyos várakozásokon alapul.

Az állam ilyen kontextusban sem tekinthető egységes képződménynek. Inkább olyan rendszer, amelyben az egymással kapcsolatban álló igazgatási szerveket köztisztviselők képviselik. A piaci szereplőknek közvetlen és rendszeres kapcsolatot kell kiépíteniük ezekhez a hivatalnokokhoz, hogy csökkenthessék a bizonytalanságot. Ezért szokták a gazdasági egyesületek sikerét az ilyen kapcsolatok gyakoriságával mérni. A következő kérdés, hogy vajon könnyen kiépíthetők-e a kapcsolatok a vezető piaci szereplők és az állam képviselői között.

Konvenciók kialakítása az állammal

Az üzleti szféra és az állam képviselői közötti konvenciók kialakítását számos alapvető probléma nehezíti.

Először is, a vállalati vezetők és a köztisztviselők között mindkét irányból jelentős feszültségek maradtak fenn, amelyek gátolják a sikeres tárgyalásokat. A vállalkozók hajlamosak minden köztisztviselőt korruptnak tartani, aki főleg a saját hasznával törődik. A köztisztviselők viszont hajlamosak minden vállalkozóban csempészt látni, aki ki akar bújni az adó- és a vámfizetés alól. Íme néhány tipikus panasz: „Az a fő probléma, ahogyan az állam kezel bennünket. Azt a benyomást keltik, mintha minden vállalkozó potenciális vagy tényleges bűnöző lenne" (2001, egy tartós fogyasztási cikkekkel foglalkozó nagykereskedelmi cég vezetője). „Az állami hatóságok mindenkit úgy kezelnek, mintha illegális tevékenységet folytatna és rendszeresen megszegné a szabályokat" (2001, egy kiskereskedelmi hálózat vezetője).

Másodszor, az üzleti szféra és az állam közötti tárgyalások kezdetén általában azért alakul ki kritikus helyzet a koordinációban, mert a két fél más-más logika alapján indokolja meg az igényeit és intézkedéseit. Ezt nevezi „eltérő értékrendnek" a francia közgazdaságtan konvencióelmélete (Thevenot, 2002). A vállalati vezetők a piac logikája szerint dolgoznak, azon gondolkoznak, hogyan csökkenthetnék minimálisra a költségeket és tarthatnák meg a fogyasztók számára vonzó árszintet. A köztisztviselőket olyasmi vezérli, amit bürokratikus logikának nevezhetünk. Fő szempontjuk, hogy teljesítsék az adó- és vámbevételre vonatkozó költ-

ségvetési terveket, és hogy megteremtsék az összes érintett politikai párt érdekegyensúlyát. Ez az érdekegyensúly magába foglalja a személyes előnyszerzés lehetőségének megőrzését is.

Harmadszor, a tárgyaló felek távolról sem egyenlők, mert az erőviszonyok majdnem mindig aszimmetrikusak. A közigazgatási gyakorlat kialakításában az állami hivatalnokoknak van döntő szavuk. Az állami hatóságok szerepe az, hogy előírják a szabályokat, az üzletembereké pedig az, hogy megkérdőjelezzék ezeket a szabályokat (Fligstein, 2001). A hatóságok könnyen, érdemi indoklás nélkül utasíthatják el a cégtulajdonosok és a menedzserek javaslatait. Ezért nehezen várható, hogy kölcsönös kötelezettségeket vállaljanak és azokhoz szigorúan tartsák magukat. Azonban az államigazgatási politika kiszámíthatósága hozzájárulhat a bizalom kialakulásához.

Negyedszer, a kormányzati intézkedések átláthatatlansága bizonytalanságot eredményez, és rontja a konvenciók stabilitását. A probléma az, hogy a köztisztviselőknek bármikor módjában áll megváltoztatni a formálisan elfogadott szabályokat és az informális úton létrejött konvenciókat is. Sőt, az ilyen változásokat nehéz a piaci szereplőknek előre látniuk. 2001-ben az Orosz Föderáció Állami Vámügyi Bizottsága több alkalommal is kiadott olyan rendelkezéseket, amelyeket aztán rövid idő múlva visszavont, destabilizáló hatást váltva ki ezzel a piacon. „Ezek a cégek csak azért nem lépnek be [az egyesületünkbe], mert nem bíznak az államban. Csapdákat sejtenek, ezért nem hisznek a hatóságoknak, akik úgyis cserbenhagyják az embereket" (2001, egy tartós fogyasztási cikkekkel foglalkozó nagykereskedelmi cég vezetője); „Véleményem szerint az üzleti szféra és a hatóságok közötti kapcsolatok nem is léteznek. A hatóságok úgy próbálnak valamiféle »egyensúlyt« teremteni, hogy az aránylag kedvező intézkedéseket teljesen alkalmatlan és ellentmondásos rendelkezésekkel párosítják" (2001, egy elektronikai cikkeket forgalmazó nagykereskedelemi cég vezetője).

2001-ben és 2002-ben volt némi pozitív elmozdulás ezekben a kapcsolatokban. A cégvezetők és a köztisztviselők közötti kölcsönös bizalom hiánya azonban még most is az egyik legfőbb korlát, amely befolyásolja mind az intézmények iránti egyoldalú, mind a vállalatközi kölcsönös bizalomépítés lehetőségeit.

Összefoglalva, a bizalmatlan környezetben a bizalmi viszonyok kiépítése az alábbi logikát követi: Mikroszinten informális magáncsoportosulások és zárt gazdasági hálózatok szolgálnak az interperszonális bizalom kiépítésének eszközéül. Idővel megváltozik ezeknek a kölcsönösségi viszonyoknak a jellege. Az érzelmi alapú bizalom korlátai arra késztetik a piaci szereplőket, hogy a hírnév alapú bizalom irányába mozduljanak el. A jó hírnévbe való befektetés hozzájárul a közintézmények, például a gazdasági egyesületek iránti egyoldalú bizalom fejlődéséhez. Az egyesületek viszont elősegítik a hatóságok iránti bizalom kialakulását. Végül az államigazgatási politika kiszámíthatósága jelentősen javítja mind az egyoldalú, mind a kölcsönös bizalom létrejöttének az esélyeit.

Összefoglaló következtetések

Az új orosz piacok eklatáns módon példázzák az alacsony bizalmi szintű környezetet. A formális szabályok ellentmondásosak és gyakran változnak, s intenzív informalizálódási folyamatoknak vannak kitéve. Az állami közigazgatási politika

rendszerint átláthatatlan és nem kiszámítható, ezért az intézményi instabilitás legfőbb forrásává válik. Ez a helyzet bizonytalanságot szül, és aláássa a formális intézmények iránti egyoldalú bizalmat.

Súlyosan károsodik a piaci szereplők egymás közti kölcsönös bizalma is, mert gyakran nem kifizetődő becsületesnek lenni. A vállalkozók üzleti kapcsolataikban gyakran szembesülnek gátlástalan előnyszerzéssel és visszaéléssel a gyakori szerződésszegés következtében.

A szerződések bírósági úton vagy más harmadik fél bevonásával való kikényszerítésének a lehetőségei korlátozottak. Az orosz vállalkozók kénytelenek magánúton, a viták rendezésére informális eszközöket használva érvényt szerezni a szerződéseknek. Bár a vállalkozók úgy is próbálkoznak védekezni, hogy a szerződésekbe diszkriminatív elemeket is beépítenek, különösen ha a piacra újonnan belépőkkel vagy kívülállókkal kötnek üzletet, a visszaélések megelőzésében a szerződésen kívüli eszközök kapnak döntő szerepet. Hogy kezelni tudják a kölcsönös bizalmatlanság által uralt helyzetet, a vállalkozók üzleti információkat szereznek be, és előzetesen ellenőrzik a potenciális partnereket. Zárt gazdasági hálózatok kiépítésével is védik magukat. Ez az elővigyázatosság szükséges feltétele a kölcsönös bizalom első szintje kialakításának, azaz a piaci szereplők kiszámítható magatartásának.

A bizalmi kapcsolat második szintjének eléréséhez arra van szükség, hogy a cégek betartsanak bizonyos kölcsönös kötelezettségvállalásokat. Ez a piaci szereplők által közösen elfogadott konvenciók rendszerén alapul. A közös helyzetértékeléshez és a játékszabályok kialakításához nem elég, ha csak figyelemmel kísérik partnereik és versenytársaik tevékenységét, szükség van személyes tárgyalásokra is.

Politikai szinten a gazdasági egyesülések, üzleti szinten az informális kerekasztal-megbeszélések szolgálnak keretül az ilyen egyeztetésekhez. A rendszeres tárgyalások révén a piaci szereplők (a közvetlen konkurensek is) lassan túllépnek a kezdeti kölcsönös bizalmatlanságon. A piacvezetők emellett speciális módszereket is kifejlesztenek arra, hogy elhatárolják egymástól a bizalomra méltó szereplőket (akik a szabályok tiszteletben tartásával működnek) és a tisztességtelennek bélyegzett cégeket (akik semmibe veszik a szabályokat).

A vállalatközi konvenciók nem lehetnének tartósak a formális szabályok fő kibocsátója, az állam bevonása nélkül. Állami beavatkozások nélkül semmilyen kölcsönös vagy egyirányú bizalom se alakulhatna ki. A piaci szereplők nem bíznak az államban, de még kisebb a bizalmuk az olyan intézmények iránt, amelyek hátterében nem áll ott az állam. Végső soron minden piaci intézmény működéséért az államra hárítják a felelősséget, különösen kudarc esetén. Az állami felügyeleti szerveket arra is felhasználják, hogy jogi nyomást gyakoroljanak a vétkes piaci szereplőkre.

Mindez arra utal, hogy minden piaci konvenció mögött explicit vagy implicit módon ott van az állam. A bizonytalanság csökkentése érdekében a piaci szereplőknek bizonyos konvenciókat kell kialakítaniuk a köztisztviselőkkel is. Kérdéses, hogy kifejlődhet-e a bizalmi viszony második szintjét jelentő kölcsönös kötelezettségvállalás az államot képviselő hivatalnokok és az üzleti szféra között, mert mindig az állam az erősebb tárgyaló fél. Az állami intézkedések bizonyos mértékű kiszámíthatósága azonban elérhető.

Összefoglalva: az alacsony bizalmi szintű társadalomban a bizalom kiépülése mikroszinten a különböző piacszegmenseken belüli interperszonális kapcsolatokkal kezdődik. A fejlődés a gazdasági hálózatok tagjai közötti kölcsönös bizalmon át vezet az ilyen hálózatokhoz kapcsolódó intézmények iránti egyoldalú bizalom irányába. Ennek előfeltétele, hogy az állam a szabályozás kiszámíthatóságával támogassa a piaci intézményeket. Ez aztán további ösztönzést ad a kölcsönös bizalom fejlődésének, és megteremti a feltételeket a bizalom folytonos önérvényesítéséhez is.

Jegyzetek

[1] A kutatási eredmények részletes ismertetésére lásd Radaev, 1998 és 2001a.

[2] A felméréseket a szerző és a Moszkvai Politikai Technológiai Központ Igor Bunyin által vezetett kutatócsoportja végezte. Köszönetemet fejezem ki a projekt megvalósításához nyújtott értékes segítségért a központ munkatársainak, Igor Bunyinnak, Rosztiszlav Kapeljusnyikovnak, Alekszej Zugyinnak és Natalia Nazarovának, valamint az Orosz Szövetségi Kereskedelmi és Iparkamara részéről Vlagyimir Gubernatorovnak.

[3] A felméréseket a szerző és a Moszkvai Állami Egyetem–Közgazdasági Főiskola kutatócsoportja végezte. Köszönetemet fejezem ki Alekszander Pljatsevojnak, a RATEC elnökének, Oleg Szazanovnak, az ACORT vezérigazgatójának és Alekszander Auzannak, az INP „Közmegegyezés" elnökének, hogy lehetővé tették a projektet. Rendkívül sokat segített Szvetlana Barszukova, Tatyana Kazanceva (első interjúsorozat) és Vlagyimir Karaharovszki (második interjúsorozat) az adatok jelentős részének felvételében és rendszerezésében. Technikai segítőnk Jevgenyia Nagyezsdina volt.

[4] A részletes ismertetésre lásd Radaev, 2001c.

Hivatkozások

COLEMAN, JAMES, 1988. Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94: 95–120.

EGGERTSSON, THRAINN, 1990. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge, Cambridge University Press.

FLIGSTEIN, NEIL, 1996. Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions. *American Sociological Review*, 61: 656–73.

2001. *Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton NJ, Princeton University Press.

GAMBETTA, DIEGO (ed.), 1988. *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford, Basil Blackwell.

HARDIN, RUSSELL, 2002. *Trust and Trustworthiness*. New York, Russell Sage.

NORTH, DOUGLAS C., 1992. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, Cambridge University Press.

POLANYI, KARL, 1992. The Economy as Instituted Process. In M. Granovetter and R. Swedberg (eds.), *The Sociology of Economic Life*, pp. 29–52. Boulder CO, Westview Press.

RADAEV, VADIM, 1993. Rossiiskiye predprinimateli, kto oni? Na primere. *Vezstnik sztatisztiki*, No. 9, pp. 3–13.

1996. Maly biznes i problemy delovoy etiki: Nadezhdy i realnost. *Voprosy Ekonomiki*, No. 7, pp. 72–82.

1997. *Ekonomicseszkaja szociologija: Kursz lekciji*. Moscow, Aspect Press.

1998. *Formirovanije novih rosszijszkih rynkov: Transzakcionnije izderzki, formy kontrolja i delovaja etika.* Moscow, Center for Political Technologies.

2000. Return of the Crowds and Rationality of Action: A History of Russian "Financial Bubbles" in the mid-1990s. *European Societies*, 2: 271–94.

2001a. Entrepreneurial Strategies and the Structure of Transaction Costs in Russian Business. In V. Bonnell and T. Gold (eds.), *The New Entrepreneurs of Europe and Asia: Patterns of Business Development in Russia, Eastern Europe and China*, pp. 191–213. Armonk NY, M. E. Sharpe.

2001b. Entreprise, protection et violence en Russie la fin des annees 1990. *Cultures et Conflits*, 42: 47–68.

2001c. Informal Institutional Arrangements and Tax Evasion in the Russian Economy. Paper presented at the 5th Annual Meeting of the International Society for New Institutional Economics. Berkeley, USA, September 13–15.

ROSE-ACKERMAN, SUSAN, 2001a. Trust and Honesty in Post-Socialist Societies. *Kyklos*, 54: 415–44.

2001b. Trust, Honesty and Corruption: Reflection on the State-Building Process. *Archives of European Sociology*, 42: 526–70.

SZTOMPKA, PIOTR, 1999. *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge, Cambridge University Press.

THEVENOT, LAURENT, 2000. Organized Complexity: Conventions of Coordination and the Composition of Economic Arrangements. Paper presented at the Conference on New Economic Sociology in Europe 2000, Stockholm University, June 2–3.

WILLIAMSON, OLIVER E., 1985. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York, The Free Press.

HATODIK FEJEZET

Az üzleti partnerek iránti bizalom megteremtése: a bíróságok, hálózatok és kapcsolatok szerepe

CHRISTOPHER WOODRUFF

A üzleti partnerek iránti bizalom alapvető fontosságú a komplex gazdasági kapcsolatok fejlődéséhez. A üzleti partner cselekedeteiben való bizalom kialakulása háromféleképpen segíthető elő. Először is, a vállalatok köthetnek formális szerződéseket, amelyeket kikényszerítenek a bíróságok által kiszabott büntetések. A bizalom épülhet továbbá azokra az ismeretekre, amelyeket a vállalatok az adott üzleti partnerrel való múltbeli interakciók során szereztek. A kétoldalú kapcsolatok lehetővé teszik a vállalatok számára, hogy megkülönböztessék a jó és a rossz „típusú" partnereket (Watson, 1999). Egy kapcsolatban idővel úgy is kialakulhat a kooperáció, hogy a kapcsolat megszakításának lehetősége az esetleges rossz magatartással szembeni büntetésként szolgálhat (Lindsey, Pollack and Zeckhauser, 2001). Végül pedig a vállalatok hagyatkozhatnak üzleti partnerük jó hírére, reputációjára, ami azokra az információkra épül, amelyek az adott partner más üzleti vagy társadalmi kapcsolatokban tanúsított magatartásáról rendelkezésre állnak (Granovetter, 1986; Greif, 1993). Ugyanúgy, mint a kétoldalú kapcsolatok esetében, egy vállalat reputációja egyrészt elősegítheti, hogy mások felismerjék igazi típusát, másrészt büntetésül szolgálhat a nem megfelelő viselkedéssel szemben (McMillan and Woodruff, 1999b).

Ez a tanulmány egyaránt vizsgálja a szerződések formális, illetve informális kikényszerítésének fejlődését a kelet-európai átmeneti gazdaságokban. A régió politikai döntéshozói és tanácsadói elsősorban a formális jogrendszer fejlődésével foglalkoztak (EBRD, 1999). Ez a megközelítés akkor indokolt, ha azt gondoljuk, hogy a kétoldali, avagy bilaterális kapcsolatokon és a reputáción alapuló kikényszerítés elsősorban a formális kikényszerítés nem tökéletes helyettesítője olyankor, amikor az utóbbi hiányzik. Mint ahogy azonban ebben a tanulmányban bemutatjuk, ott, ahol a bíróságok nem működnek megfelelően, az informális kikényszerítés kiegészítheti a formális jogrendszert, lehetővé téve a bíróságok működését ott, ahol egyébként eredménytelenek lennének. Vállalati szintű adatok alapján megmutat-

juk, hogy Kelet-Európában az utóbbi körülmények a jellemzőek. A formális és informális kikényszerítés valóban kiegészítik egymást, elősegítve az üzleti partnerek közötti bizalom kialakulását.

Ugyanezt az adatbázist használó, korábban közzétett kutatási eredmények utalnak a kétoldali együttműködéseken és a reputáción alapuló kikényszerítés kapcsolatára (Johnson, McMillan and Woodruff, 2000; McMillan and Woodruff, 1999b), valamint a bíróságok és a kétoldali együttműködések közötti kapcsolatra (Johnson, McMillan and Woodruff, 2002). Ebben a tanulmányban összefoglaljuk e korábbi munkák eredményeit, és új bizonyítékokat tárunk fel a reputációs hálózatok és a formális szerződések közötti összefüggésre.

Az egyes szerződéskikényszerítő mechanizmusok kölcsönhatásainak fontos közpolitikai következményei vannak az átmeneti országokban. Egy olyan jogrendszer felállítása, amelyik lehetővé teszi vállalatok és egyének számára, hogy írásos szerződéseket kössenek és tartassanak be, fontos célkitűzés. Az állam szerepe ebben egyértelmű. Ha azonban az informális mechanizmusok kiegészítik a formális kikényszerítést, akkor a szabályozást is úgy kell kialakítani, hogy elősegítse a vállalatok közötti információáramlást. Hitelminősítő irodák létesítésével, egyszerű és átlátható számviteli szabályok meghozatalával és más hasonló eszközökkel az állam megkönnyítheti a vállalatok számára az üzleti partnerek megbízhatóságáról való tájékozódás lehetőségét, ezzel is elősegítve egy szabadabb, nyitottabb piac kialakulását.

Először röviden áttekintjük a vonatkozó irodalmat, valamint felvázolunk egy nagyon egyszerű gondolati keretet, amely segít majd az adatok elemzésében. A következő alfejezet bemutatja a jogi fejlettség jelenlegi állapotát öt olyan kelet-európai országban, amelyekről vannak adataink, illetve magát az adatbázist. Ezt követi a korábban megjelent munkák és a jelen elemzés eredményeinek a leírása. Az utolsó alfejezet néhány záró megjegyzést tartalmaz.

Szerződéses megállapodások elősegítése

Az irodalom hangsúlyozza a szerződéskikényszerítés mindhárom eszközének fontosságát. Kutatók megállapították, hogy az informális kikényszerítés fontos szerepet játszott a történelmi időkben, még mielőtt a formális jogrendszer kialakult volna, csakúgy, mint a közelmúltban, olyan körülmények között, amikor a formális intézményrendszer még nem fejlődött ki (Geertz, 1978). A bilaterális kapcsolatok ugyancsak fontosak a hitelnyújtásban, különösen falusi környezetben. Kiemelték továbbá a reputációs kikényszerítés fontosságát, különösen az üzleti partnerek kicsi, zárt csoportjai esetében (lásd pl. Clay, 1997; Greif, 1993; Landa, 1994). Az irodalom azt is világossá teszi, hogy a formális intézmények kialakulásától az informális kikényszerítés még nem válik fölöslegessé. Még ott is, ahol a formális jogi intézmények fejlettek, mint például az Egyesült Államokban, az üzleti kapcsolatok szervezésében fennmarad az informális kikényszerítés szerepe, mind a bilaterális (Macauley, 1963), mind pedig a reputációs (Ellickson, 1991).

Az a pontos összefüggés, ami egyrészt a bilaterális vagy a reputációs kikényszerítés, másrészt a formális kikényszerítés között van, kevesebb figyelmet kapott. Az elméleti irodalomban találhatók olyan modellek, amelyekben a formális és az informális kikényszerítés egymás helyettesítői, olyanok, amelyekben egymás ki-

egészítői, és olyanok is, ahol a körülményektől függően előállhat az egyik vagy a másik eset.[1] Kranton (1996) az első típusú modellre ad példát; Klein (1996) az ellentétes esetet fejti ki, megmutatva, hogy a formális és az informális szerződés kiegészítheti egymást. Baker, Gibbons and Murphy (1994) egy általánosabb elméleti modellt dolgozott ki, amelyben megmutatják, hogy az explicit és implicit ösztönzők lehetnek akár helyettesítők, akár kiegészítők.

Az informális és formális kikényszerítés közötti kapcsolat viszonylag aktív elméleti kutatásával ellentétben empirikus eredményekből sokkal kevesebb van. Az empirikus tesztelés azon múlik, hogy találunk-e olyan körülményeket, amelyekben a formális vagy az informális kikényszerítés elérhetősége szisztematikusan és exogén módon változik. Az empirikus eredmények hiánya legalábbis részben arra utal, hogy nehéz ilyen körülményeket találni. A formális intézmények minősége rendszerint lassan változik, ami miatt nehéz az időbeli változások mérése. Az egyik kivétel Kranton és Swamy (1999) tanulmánya a brit jogrendszer Indiába való importálásának hatásairól. Adatokon mutatják be, hogy India informális, falusi hitelpiacain összeomlott a hitelezők és adósok közötti kooperáció. Eredményeik alátámasztják Kranton elméletét, mely szerint egy formális kikényszerítő mechanizmus kialakulása alááshatja az informális kikényszerítést, ami azt sugallja, hogy a formális és az informális mechanizmus egymás helyettesítői.

A formális szerződések megírásának és betartatásának lehetősége attól is függhet, hogy milyen tulajdonságokkal rendelkeznek a megállapodás tárgyát képező javak. Ez a változatosság lehetővé teszi, hogy keresztmetszeti adatokon vizsgálhassuk, hogy az üzleti kapcsolatokra mennyire jellemző a formális szerződés. Például az Egyesült Államok feldolgozóipari és szolgáltatási szektorában tevékenykedő vállalatok közötti információs szolgáltatást kihelyező szerződések keresztmetszeti adatai alapján Poppo és Zenger (2002) megmutatják, hogy a formális és az informális szerződés kiegészíti egymást. Az informális kapcsolat mélységét a bizalom szintjére, a kommunikációs kooperációra és más kapcsolódó kérdésekre adott kérdőíves válaszokból határozták meg. Kimutatták, hogy pozitív korreláció van a szerződés hossza és a bizalom mértéke között, és hogy mindkettő pozitívan függ össze az adott üzleti kapcsolat vélt sikerességével. Feltételezve, hogy az írott szerződések magukkal vonják a formális kikényszerítést,[2] eredményeik azt sugallják, hogy a bíróságok és a kapcsolatok kiegészítik egymást. Bernstein (1996) kevésbé kvantitatív, az Egyesült Államok gabona- és takarmánytermesztő ágazatáról készült tanulmánya ugyancsak kiegészítő viszonyt mutat a jogi és a nem jogi kikényszerítés között. Bernstein talált ún. „kapcsolatfenntartó normákat" (amelyek önkikényszeríthetők), valamint „kapcsolatfelbontó normákat" (amelyeket bíróságok vagy kereskedelmi kamarák döntőbírái kényszerítenek ki), ami azt sugallja, hogy a bíróságok és az informális megállapodások kiegészítik egymást.

A kísérleti közgazdaságtan ugyancsak szolgált néhány megfigyeléssel arról, hogyan függ össze egymással a formális és informális kikényszeríthetőség. Fehr és Falk (1999) azt találta, hogy a formális szerződések jelenléte hátráltatja a kooperációt, míg Lazzarini, Miller és Zenger (2001) arra jutott, hogy a szigorúbb formális kikényszeríthetőség elősegíti az informális kooperációt.

Az információ és az intézmények interakciója

A formális és informális kikényszeríthetőség közötti interakció intuitíve egyértelmű: a bíróságokat akkor veszik igénybe, amikor az üzletfelek megbízhatatlannak bizonyulnak. A bíróságok igénybevétele költséges, és az is előfordulhat, hogy a vita megoldására irányuló képességük korlátozott. Az informális hálózatok információt biztosítanak az üzletfelek várható megbízhatóságáról. Használatuk lehetővé teszi a vállalatok számára, hogy elkerüljék a megbízhatatlan üzletfelek legalább egy részét. A hálózatok tehát csökkentik a bíróságok igénybevételének gyakoriságát, ami lehetővé teszi, hogy a drágább és kevésbé megbízható bíróságok szerepet vállaljanak a szerződéses kapcsolatok támogatásában. Ezt az intuíciót egy egyszerű gondolati keretben formalizáljuk.

Két vállalat van, egy vevő és egy eladó. A két vállalat azonnali kapcsolatba léphet egymással, amelyben a vevő készpénzzel fizet, abban a pillanatban, ahogy az eladó leszállítja az árut. Ezt alacsony kockázatú kapcsolatnak nevezzük. A vállalatok ugyanakkor olyan kapcsolatot is létrehozhatnak, amely magasabb kockázattal jár az eladó számára. Ebben a magas kockázatú kapcsolatban az eladó lép először, azzal, hogy leszállítja az árut a vevőnek. Ekkor a vevő eldönti, hogy vajon kifizesse-e a leszállított árut, vagy inkább meglógjon vele. Az alacsony kockázatú kapcsolat (pl. készpénzes eladás) profitját nullára normalizálva, az eladó pozitív $\pi_S > 0$ profitot realizál a magas kockázatú kapcsolatból, ha a vevő kooperál, és negatív $\pi_L < 0$ profitot, ha a vevő meglóg. Az eladó számára a kapcsolat sikere attól függ, hogy a vevő tartja-e magát a megállapodáshoz, vagy nem.[3] Ex ante az eladónak a vevő várható döntésére vonatkozó várakozását az α paraméterrel jellemezzük. Amikor kockázatos kapcsolatba kerülnek, az eladó úgy véli, hogy a vevő $\alpha \in [0, 1]$ valószínűséggel fog kooperálni. Az eladó tehát π_S-t kap az esetek α hányadában, és π_L-t az esetek $1 - \alpha$ hányadában.

Amennyiben a vevő nem kooperál, például úgy, hogy nem fizet a leszállítás után, az eladó a vita eldöntésére a bírósághoz fordulhat. Az eladónak C költsége merül fel, ha a bírósághoz fordul. A bíróságok megbízhatóságát a $\theta \in [0, 1]$ paraméter méri. A bíróság helyes döntést hoz, és az eladót teljes mértékben kártalanítják (a bírósági költség kivételével) az esetek θ hányadában. Az eladóknak lehetnek különböző várható θ értékeik is, ami a bíróságok hatékonyságáról való vélekedéseik különbözőségét fejezi ki.

Megmutatható, hogy ha egy eladó a magas kockázatú kapcsolatokat választja, akkor a várható profitja a következő:

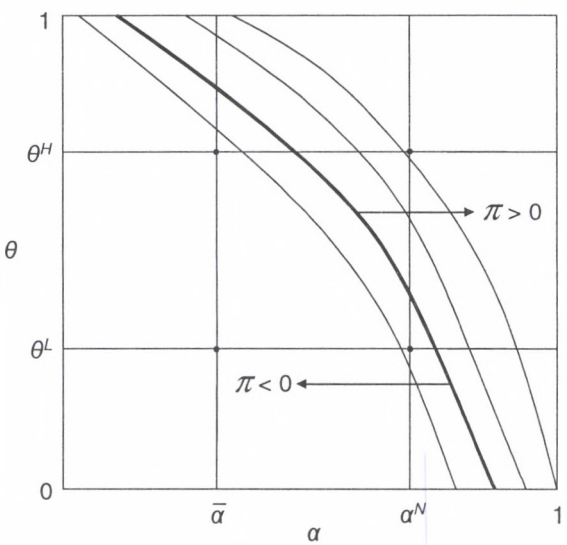
$$\pi = (\pi_S - \pi_L)(\alpha + \theta - \alpha\theta) + \pi_L - (1 - \alpha)C. \qquad (1)$$

Látható az (1) egyenletből, hogy ha növekszik akár az ügyfél (α), akár a bíróságok (θ) megbízhatósága, akkor növekszik a kockázatos kapcsolat várható profitja. Sőt, az (1) egyenlet azt is mutatja, hogy a megbízhatóbb ügyfelek és bíróságok helyettesítik egymást az eladó profitjának növelésében.[4]

A vevők megbízhatósága és a bíróságok hatékonysága közötti átváltást a *6.1 ábra* mutatja. Az ábrán izoprofitgörbék láthatók, azaz olyan α és θ kombinációk, amelyek ugyanakkora várható profitot eredményeznek. A bíróságok hatékonyságáról alkotott bármely θ^* vélekedéshez tartozik egy minimális ügyfél-megbízhatóság, amelyik pontosan nulla várható profitot eredményez a magas kockázatú kap-

csolatokban. Nevezzük ezt a megbízhatósági szintet α^*-nak! A vastag vonal az α^* és θ^* kombinációkat mutatja, azokat, amelyekre a kockázatos kapcsolat pontosan nulla várható profitot eredményez. A bíróságok hatékonyságát rögzítve, a vízszintes tengely mentén jobbra történő elmozdulás az ügyfelek megbízhatóságának növekedését jelenti, valamint a kockázatos kapcsolat profitabilitásának a növekedését. Az ügyfelek megbízhatóságát rögzítve, a felfelé való elmozdulás a bíróságok hatékonyságának növekedését jelenti, és, itt is, a kockázatos kapcsolat profitabilitásának a növekedését. A vastag vonaltól jobbra (balra) lévő vonalak tehát a kockázatos kapcsolatból származó pozitív (negatív) várható profitokat jelképeznek. Kockázatsemlegességet feltételezve, az eladók akkor preferálják a bizalmi kapcsolatot, ha α és θ a vastag vonaltól jobbra felfelé vannak, különben a biztonságos kapcsolatot részesítik előnyben.[5]

Az eladók kétféleképpen találhatnak vevőt. Kiválaszthatják őket véletlenszerűen, ami felmérésünkben a „mi reklámoztunk", „ők megkerestek minket", vagy hasonló válaszokhoz tartozik. Feltesszük, hogy ezek véletlen kiválasztások a vevők populációjából, vagyis a várható α megegyezik az eloszlás várható értékével, $\bar{\alpha}$-sal. A másik lehetőségük, hogy ismereteket szereznek a vevőkről valamilyen üzleti vagy társadalmi hálózaton keresztül. A mi felmérésünkben ez olyan ügyfelekre vonatkozik, akiknek „vezetője vagy tulajdonosa családtag", akiket „korábbi üzleti ismeretség alapján" ismertek meg és így tovább. Az előzetes információ lehetővé teszi az eladó számára, hogy nagyobb pontossággal határozza meg a vevő megbízhatóságát, és hogy elkerülje a megbízhatatlan üzletfelekkel való (magas kockázatú) kapcsolatot. A hálózatokon keresztül kiválasztott ügyfelek átlagos megbízhatósága tehát az eloszlás α^* fölött lévő (csonkolt) részének átlaga, ami diszkréten nagyobb, mint $\bar{\alpha}$.[6] (Lásd a *6.1 ábrát*.)



6.1 ábra. Az ügyfelek megbízhatósága és a bíróságok hatékonysága közötti trade-off

Empirikus vonatkozásban a bíróságok hatékonyságát ugyancsak diszkrét változóval mérjük. Ez csupán a kérdés szövegezése miatt van így, nem pedig azért, mert ilyen a valóság. Az eladók folytonosan is kiigazíthatják vélekedésüket arról, hogy a bíróságok mekkora valószínűséggel hoznak igazságos döntést, mint ahogy azt a modellben is feltételeztük. Kérdőívünk arról kérdezte a vállalatokat, hogy vajon a bíróság ki tudná-e kényszeríteni egy szerződés betartását egy ügyféltől vagy egy szállítótól. A negatív válasz vélhetően alacsony θ-val rendelkező vezetőre utal, a pozitív pedig magas θ-val rendelkezőre. Átlagosan θ becsült értékének, feltéve, hogy a válasz negatív, diszkréten kisebbnek kellene lennie, mint a pozitív válaszhoz tartozó becslés értékének.

Az α és θ diszkrét változásai nyitva hagyják a *6.1 ábrán* látható lehetőséget.[7] A hálózatokon keresztül kiválasztott ügyfelek megbízhatóságát α^N jelöli; azokét, akik a hálózatokon kívülről jönnek, $\bar{\alpha}$. Azon vállalatvezetők esetén, akik szerint a bíróságok hatékonyak, átlagosan $\theta = \theta^H$, akik szerint nem, átlagosan $\theta = \theta^L$. Adott θ^L (illetve $\bar{\alpha}$) mellett az $\bar{\alpha}$-ból α^N-be (illetve θ^L-ből θ^H-ba) való elmozdulás a vállalatot a nullaprofit-egyenes alatt hagyja, és ezért nincs semmilyen hatása. A bíróságokban való bizalom és a hálózatokból származó előzetes információ egyaránt szükséges ahhoz, hogy a kockázatos kapcsolatok nyereségesek legyenek.[8]

Tehát még egy olyan modellből is következhet az összességében kiegészítő viszony, amelyben az ügyfelek megbízhatósága és a bíróságok hatékonysága határértéken mindig egymás helyettesítői. Alacsony α és θ értékek mellett a kockázatos kapcsolat profitja negatív; α (vagy θ) növekedése önmagában inkább kisebb veszteséget eredményezhet, semmint nagyobb nyereséget. Ilyen esetben az eladó inkább elkerülné a kockázatos kapcsolatot, függetlenül attól, hogy α nagyobb. Bár a modell nem mondja meg, hogy az α és a θ különböző kombinációi a nullaprofit-görbe melyik oldalán vannak, azt viszont megmondja, hogy az információs hálózatok és a bíróságok lehetnek akár kiegészítők, akár helyettesítők is. Vagyis az információs hálózatok és a bíróságok interakciójának mibenléte empirikus kérdés, amelyet kelet-európai felmérésekből származó adatokon fogunk megvizsgálni.

Ennek a kérdésnek a vizsgálata szempontjából Kelet-Európa érdekes terepül szolgál, mert a kereskedelmi bíróságok számos átmeneti gazdaságban gyorsan kifejlődtek. Az 1990-es évek végére, majdnem tíz évvel az átmenet kezdete után, a legtöbb kelet-európai ország jogi reformot valósított meg, és legalább valamelyest hatékony jogrendszert hozott létre. Az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank (EBRD) évente készít felmérést a kelet-európai ügyvédek és jogtudósok körében. Az 1999-es felmérés a kereskedelmi bíróságok hatékonyságára koncentrált. Az EBRD az országok jogi infrastruktúráját egy 1-től 4+-ig terjedő skálán értékeli. Ha a jogrendszer hatékonysága 4-es minősítésű, az azt jelenti, hogy a törvények „meglehetősen világosak", és a törvények betartatása „meglehetősen adekvát". A 3-as minősítés azt mutatja, hogy a törvények világosak, de a betartatásuk „nem adekvát vagy inkonzisztens", a 2-es pedig arra utal, hogy a törvények nem világosak, a betartatásuk pedig elégtelen. Az 1999-es felmérésben, körülbelül tíz évvel az átmenet után, az átmeneti országok többsége 3-as vagy jobb minősítést kapott a kereskedelmi jogra. Egyikük sem kapott 4+-t, és csak egy (Szlovénia) kapott 4-est. Azonban Bulgária, Észtország, Macedónia, Magyarország és Románia esetén a hatékonyság 4--os, és kilenc ország – köztük Szlovákia és Lengyelország – 3-as minősítésű lett. Oroszország és Ukrajna azon nyolc ország között volt, amelyek minősítése 2-es lett, ami inadekvát kereskedelmi jogi infrastruktúrára utal.

Az adatok és a korábbi eredmények

Az itt használt adatok olyan felmérésekből származnak, amelyeket 1997 folyamán végeztek, termelővállalatok körében, Lengyelországban, Oroszországban, Romániában, Szlovákiában és Ukrajnában. A megkérdezett vállalatok mindegyike 10 és 270 közötti alkalmazottal rendelkezett és magántulajdonban volt, bár néhányuk privatizált állami vállalat volt. A felmérésről részletesebb áttekintést ad Johnson, McMillan és Woodruff (2000).

A továbbiakban megkíséreljük mérni a vevő–eladó kapcsolat bizalmi szintjét, valamint kíváncsiak vagyunk a kapcsolat azon jellemzőire, amelyek korrelálnak a bizalom szintjével. A felmérésben részt vevő vezetőket vállalataik legrégebbi és legújabb ügyfélkapcsolatairól kérdezték. A vezetők különböző komplexitású kapcsolatokat írtak le. Néhány értékesítés azonnali, készpénzes eladás, másoknál a fizetés némi késéssel érkezik. Egyes termékeket rendelésre gyártottak, másokat készletre. Ezek az adatok jelentik a bizalmi szint mérésének alapját. Az eladónak például jobban kell bíznia egy olyan ügyfélben, aki később fizet, mint egy olyanban, aki a leszállításkor kiegyenlíti a számlát.

Ugyancsak jelentős eltérések vannak a gyártók ügyfeleikről szerzett információi tekintetében, valamint a gyártó vezetőjének a bíróságok hatékonyságáról alkotott nézeteiben. Ami a bilaterális kikényszerítést illeti, a válaszokban leírt kapcsolatok némelyike új, mások már jól bejáratottak. A kapcsolatok kialakítására és ellenőrzésére a vállalatok egyes esetekben használják az információs hálózatokat, máskor nem.

Ami a bíróságokat illeti, az az öt ország, amelyekre adatokkal rendelkezünk, változatos osztályzatokat kapott az EBRD kereskedelmi jogi minősítésében. A legjobb minősítést Románia kapta (4–), a következő Lengyelország és Szlovákia (3), végül pedig Oroszország (2+) és Ukrajna (2). Ami tehát a kereskedelmi jogot illeti, a jogrendszer létezik ezekben az országokban, de nem tökéletes. Az általunk használt, vállalati szintű adatok ezt általánosságban alátámasztják. A vállalatoktól megkérdezték, hogy a bíróságok vajon képesek-e betartatni az üzletfelekkel kötött szerződéseket. Az igenlő válaszok aránya Romániában volt a legmagasabb, ahol a vállalatok 87 százaléka úgy véli, a bíróságok be tudják tartatni a szerződéseket. Lengyelországban ez az arány 73, Szlovákiában 68, Oroszországban 56 és Ukrajnában 55 százalék volt. Az igenlő válaszok aránya alapján felállított sorrend megegyezik azzal a sorrenddel, amit a kereskedelmi jogi infrastruktúrát értékelő EBRD-felmérés alapján kaptunk.

A kereskedelmi bíróságok rendszerének gyors fejlődése nyomán eléggé változatossá váltak a bíróságok hatékonyságáról való vélekedések, még egy adott országon belül is. 1997-ben, amikor a felmérést végezték, a vállalkozók csupán kis százalékának volt közvetlen, gyakorlati tapasztalata a bíróságok működéséről. Az ő esetükben a véleményük valószínűleg saját tapasztalataikra épül. A többség esetében ezek csupán másod- vagy harmadkézből származó, viszonylag kisszámú esetre épülő információkból erednek. A jogi intézmények vélt hatékonyságának változatossága azért fontos, mert ami számít a kapcsolatok kialakításában, az nem az egyes kikényszerítő mechanizmusok tényleges hatékonysága, hanem a szerződő felek mindezekről való vélekedése. Az átmenet e tekintetben idővel csökkenő változatossághoz vezet, hiszen a vállalkozók megtanulják, hogy a bíróságok milyen esetekben és mennyire hatékonyak.

Mielőtt rátérnénk a kikényszeríthetőség formális és reputációs módjai közötti interakcióra, előbb áttekintjük a kikényszeríthetőséget elősegítő három pillér fontosságát bizonyító tényeket, valamint a közöttük lévő, korábbi tanulmányokban leírt interakciókat. Az általunk itt használt adatokat elemezve Johnson, McMillan és Woodruff (2002) megmutatták, hogy a fentebb tárgyalt három pillér mindegyike fontos szerepet játszik az üzleti bizalom kialakulásában Kelet-Európában. Johnson és társai a gyártók ügyfeleik iránti bizalmát azon számlák arányával mérik, amelyeket a vevők csak az áru leszállítása után fizetnek ki.[9] Minél nagyobb annak az összegnek az aránya, amit a gyártó hozzájárulásával az ügyfél később fizet ki, annál nagyobb az adott kapcsolat bizalmi mutatója. Átlagosan az ügyfélszámlák 60 százalékát fizetik ki a leszállítás után. A leszállítás után fizetett összeg 12 százalékponttal nő a kapcsolat első évében, ami arra utal, hogy egy bilaterális kapcsolatban fontos szerepük van az ügyfélről közvetlenül szerzett tapasztalatoknak. Az információs hálózatok fontossága az ügyfelek felkutatásában van, ami jól mutatja a reputációs kikényszeríthetőség szerepét. Összehasonlítva azokkal az ügyfelekkel, akik ismeretlenek a kapcsolat létesítésekor, a társadalmi vagy üzleti hálózatokon belülről érkező ügyfelek számláik csaknem 15 százalékponttal magasabb részét fizethetik később.[10] A folyamatokat a formálisabb szervezetek is befolyásolhatják. Azok a vállalatok, amelyek kereskedelmi szövetségek tagjaiként is hozzájuthatnak leendő ügyfeleik és szállítóik megbízhatóságára vonatkozó információhoz, további 4 százalékponttal magasabb számlaérték későbbi kifizetését engedélyezik. Összehasonlítva a bilaterális és a reputációs kikényszeríthetőséggel, úgy tűnik, hogy a formális kikényszerítés kisebb szerepet játszik. Azok a vállalatvezetők, akik azt mondják, hogy a bíróságok alkalmasak a szerződések betartatására, átlagosan 5 százalékponttal több leszállítás utáni fizetést engednek meg ügyfeleiknek.[11]

A következőkben azt nézzük meg, hogy a bizalom kiépülését elősegítő három pillér hogyan hat egymásra. Ezzel kapcsolatban a korábbi munkák valamelyest érintik a bilaterális kapcsolatok másik két pillérrel, a reputációs, illetve a formális kikényszeríthetőséggel való interakcióját. Ezek rövid áttekintése után térünk rá a harmadik nexusra, a reputációs és a formális kikényszeríthetőség közötti interakcióra.

A bilaterális és a reputációs szerződéskikényszerítés közötti interakciónak van egy érdekes interpretációja. A társadalmi és üzleti hálózatok kétféle célt is szolgálhatnak. Egyrészt a hálózatok információt biztosítanak az eladónak, ami alapján eldöntheti, hogy a vevő milyen „típusú": jó vagy rossz. Másrészt lehetővé tehetik, hogy büntessék az üzleti partnert azzal, hogy jelentik annak nemkívánatos magatartását a hálózatnak, ami korlátozza az érintett jövőbeli üzleti kilátásait. Az üzleti partner típusáról a bilaterális kapcsolat révén is lehet információt szerezni. Ez azt jelenti, hogy amennyiben a hálózatok csupán információt szolgáltatnak, a kapcsolat bizalmi szintjére gyakorolt hatásuknak a kapcsolat „öregedésével" csökkennie kell. Vagyis a hálózatok hatásának nagyobbnak kellene lennie az üzleti kapcsolatok korai szakaszában, mint a későbbiek folyamán. Ha azonban a hálózatoknak fontos szerep jut a szankcionálásban is, a hálózatok hatásának fenn kellene maradnia, még akkor is, ha az egyes kapcsolatok már régiek. Johnson, McMillan és Woodruff (2002) azt találták, hogy a hálózatok a bizalom fontos meghatározói maradnak, még azután is, hogy a kapcsolatok már létrejöttek, bár a kapcsolat kezdetekor valóban erőteljesebb ez a hatás. McMillan és Woodruff (1999b) egy hasonló, vietnami felmérés alapján ugyancsak alátámasztja, hogy a reputációs kikényszeríthetőségben van szerepe a szankcióknak. A hálózatokon keresztül létrejött

kapcsolatok akkor is nagyobb bizalmat mutatnak, ha már évekkel korábban kialakultak. Összességében a tapasztalatok azt mutatják, hogy a bilaterális és a reputációs kikényszeríthetőség inkább egymástól függetlenül működik, mintsem egymást helyettesítve.

Johnson, McMillan és Woodruff (2000) eredményei szerint viszont a bíróságok és a bilaterális kapcsolatok valóban helyettesítik egymást. Azt találták, hogy a bíróságok hatékonyságáról való vélekedésnek szignifikánsan nagyobb hatása van a kapcsolat első három hónapja során, mint később. Azok az eladók, akik úgy vélik, hogy a bíróságok hatékonyak a szerződések betartatásában, megengedik ügyfeleiknek, hogy számláik 16 százalékponttal nagyobb részét egyenlítsék ki leszállítás után, viszont a bíróságok szerepe jelentéktelenné válik a három hónapnál régebbi kapcsolatokban.

Végül rátérünk a reputációs és a formális, jogi kikényszeríthetőség közötti interakcióra, amelyet eddig még nem vizsgáltak adatokon. Ez az interakció a szabályozás szempontjából különösen fontos, mert a szabályozási politika hatást gyakorolhat a reputációs kikényszerítés fejlődésére. Hitelminősítő irodák létrehozása és a számviteli szabályok javítása azon eszközök közé tartoznak, amelyek hozzájárulhatnak a szabadabb információáramláshoz és a gyorsabban kialakítható reputációhoz. A következő alfejezetben azzal a céllal vizsgáljuk meg a kelet-európai országokban készült vállalati felmérés adatait, hogy megértsük a formális kikényszerítés és a reputációs kikényszerítés közötti interakciót.

Az interakció empirikus mérése

Johnson, McMillan és Woodruff (2002) nyomán a leszállítás után a kifizetett számlaérték arányával mérjük a gyártók ügyfeleik iránti bizalmát. A mintába csak magántulajdonú ügyfeleket veszünk be, és csak olyanokat, amelyek a gyártóval azonos országban működnek, azaz kizárjuk az állami tulajdonú vállalatokkal kötött tranzakciókat és az exportügyleteket. Továbbá a minta csak az újonnan alakult gyártókra korlátozódik, kizárva a korábban állami tulajdonú vállalatokat. A mintából kizárt vállalatokkal létesített kapcsolatokban eltérő lehet a bíróságok igénybevételének lehetősége. A minta még így is több mint 1200 gyártó–ügyfél kapcsolatot tartalmaz.

A jobb oldali érdekváltozók azok, amelyek utalnak arra, hogy az ügyfelek felkutatásában mennyire támaszkodnak a hálózatra, valamint hogy a vállalatvezetők hogyan vélekednek a jogrendszer hatékonyságáról az üzletfelekkel szembeni viták megoldásában. Megkérdeztük a vezetőket, hogy mit használnak elsődleges forrásként, ha üzletkötés előtt informálódni akarnak a potenciális ügyfélről. Az esetek körülbelül 18 százalékában az ügyfelet egy családtag irányítja, vagy valaki, aki a kapcsolat kezdete előtt a vezető barátja volt. Az esetek 45 százalékában a vállalatvezető azt válaszolta, hogy az ügyféllel kapcsolatos információk elsődleges forrása egy másik vállalat vagy egy üzleti szövetség volt. Más válaszok az ügyféllel kapcsolatban kevesebb előzetes információra utalnak.[12] A fentiekben bemutatott, korábban publikált eredmények a társadalmi, illetve az üzleti hálózatokra külön mérőszámokat alkalmaztak. Mivel e két forrásból származó információk hatása nagyon hasonló, az egyszerűség kedvéért ezeket egyetlen változóban egyesítjük, amely így e két forrás bármelyikére vonatkozó információkat tartalmazza.

Azt várjuk, hogy az ezekből a hálózatokból érkező ügyfelek átlagosan megbízhatóbbak, mint azok, akikről nincs információ a kapcsolat kezdetén. Más szóval, ezekhez az ügyfelekhez nagyobb α-t rendelünk.

Az információ mellett az is érdekes számunkra, hogyan vélekedik a vállalatvezető az ügyfélszerződések bíróságok általi betartatásáról. A fenti keretben az erre a kérdésre adott válasz fogja megadni nekünk θ értékét. A *6.1 táblázat* mutatja a regressziók eredményeit, amelyekben a késedelemmel kifizetett számlák aránya a függő változó. Az első két oszlopban a fentebb definiált információs változó és a vállalatvezetők vélekedései a bíróságok hatékonyságáról külön-külön szerepelnek. A regressziók további változókat is tartalmaznak, amelyek az eladó vállalat jellemzőire (pl. a vállalat életkora, az alkalmazottak száma), a vevő jellemzőire (pl. az alkalmazottak száma, kiskereskedelmi, egyéni, avagy ipari vállalat), az eladó vállalat vezetőjére (életkor, képzettség stb.) vonatkoznak, valamint egyéb változókat, amelyeket a *6.1 táblázathoz* fűzött megjegyzésekben írunk le. Az első oszlop nem tartalmaz ország- vagy iparági magyarázóváltozókat. Az eredmények azt mutatják, hogy a társadalmi vagy üzleti hálózatokon belülről érkező ügyfelek a számlaérték 7 százalékponttal nagyobb részét fizetik ki a leszállítás után, mint a hálózatokon kívülről érkezők. Azok a vezetők, akik úgy vélik, hogy a bíróságok képesek betartatni a szerződéseket, megengedik ügyfeleiknek, hogy a számlaérték 10 százalékponttal nagyobb részét egyenlítsék ki leszállítás után.

6.1 táblázat. A késedelmesen kiegyenlített számlatartozás aránya (áruhitel)*

*Változók***	*(1)*	*(2)*	*(3)*	*(4)*
Társadalmi vagy üzleti hálózatokból származó információ	7,25 (2,84)	12,37 (5,21)	–2,89 (0,59)	5,89 (1,29)
A bíróságok képesek betartatni az üzletfelekkel kötött szerződéseket	9,67 (2,99)	8,86 (3,08)	1,01 (0,21)	3,53 (0,82)
Kereszthatás				
Bíróságok × Információs hálózat			13,54 (2,40)	8,63 (1,66)
Iparági/ország dummy	Nem	Igen	Nem	Igen
Mintanagyság	1212	1212	1212	1212
R-négyzet	0,12	0,32	0,13	0,32

Megjegyzések:

* Zárójelben a *t*-statisztikák.

** A regressziók ún. randomhatás-típusú regressziók, amelyeket a megkérdezett gyártó szintjén csoportosítottunk. Mindegyik regresszió tartalmaz olyan változókat is, amelyek az ügyféllel létesített kapcsolat időtartamát (4 dummyváltozó), a megkérdezett vállalat alkalmazottainak számát (3 dummyváltozó), a vállalat életkorát (3 dummyváltozó) mutatják, továbbá egy olyan változót, amelyik azt mutatja, hogy a vállalat kapott-e bankhitelt 1996-ban, egyet pedig, amelyik azt mutatja, hogy a vállalat egy korábbi állami tulajdonú vállalatból vált-e ki. Olyan változók is szerepelnek, amelyek megmutatják, hogy a vállalkozó 30 évesnél fiatalabb-e, 30 és 40, vagy 40 és 50 év közötti-e; valamint azt, hogy a vállalatvezető iskolaéveinek száma 13 és 16 közötti, vagy 17 évnél magasabb. További változók azt mutatják, hogy a vezető volt-e felsővezető egy korábbi, állami tulajdonú vállalatnál, az ügyfél kis- vagy nagykereskedő-e, természetes személy-e, a vállalkozás külföldi tulajdonban van-e, egy másik városban van-e a székhelye, illetve hogy alkalmazottainak száma 16 és 50 közötti, 51 és 100 közötti, vagy több mint 100 (a viszonyítási csoportot a 15 vagy kevesebb alkalmazottal rendelkező ügyfelek alkotják).

A második oszlop már ország- és iparági magyarázóváltozókat is hozzátesz a regressziókhoz. Ezek a változók csak szerény befolyással vannak a bíróságok mért befolyására, viszont alkalmazásukkal nagyobb lett az információs hálózatok becsült hatása. Az információs hálózatokon belülről érkező ügyfelek késedelmes számlafizetési előnye 7-ről 12 százalékpontra nő. Ez arra utal, hogy az információs hálózatokat inkább azokban az országokban és iparágakban használják, amelyekben az áruhitel kevésbé elterjedt.

Annak tesztelésére, hogy vajon az információs hálózatok és a bíróságok kiegészítők-e, vagy helyettesítők, most hozzáadunk egy változót, amelyik e két változó kereszthatását méri. Ez a változó egyes értéket vesz fel azokban a kapcsolatokban, amelyek egy információs hálózatból eredtek, és amelyekben a gyártó vállalat vezetője úgy véli, hogy a bíróságok hatékonyak. Vagyis ez a változó a bíróságok hozzáadott értékét mutatja azon kapcsolatok között, amelyek információs hálózatból erednek, vagy az információ hozzáadott értékét azon vezetők számára, akik úgy vélik, hogy a bíróságok hatékonyak a szerződések betartatásában. E változó együtthatójának negatív előjele azt mutatná, hogy az információs hálózatok és a bíróságok egymás helyettesítői. Pozitív együttható pedig azt mutatná, hogy a kikényszerítés eme két módja kiegészítő viszonyban van egymással.

Az eredmények azt mutatják, hogy a kereszthatást mérő változó együtthatója pozitív és szignifikáns a 0,05-os szinten, ha az ország/iparági kontrollváltozók nem szerepelnek a regresszióban (3. oszlop), illetve szignifikáns a 0,1-es szinten, ha az ország/iparági kontrollváltozók szerepelnek a regresszióban (4. oszlop). Valóban, a 3. és a 4. oszlop eredményei azt mutatják, hogy a bíróságoknak nincs szignifikáns hatásuk az információs hálózatokon kívülről érkező ügyfeleknek ajánlott áruhitelek szintjére, valamint hogy az információs hálózatoknak nincs szignifikáns hatásuk a bíróságok hatékonyságában kételkedő vezetők által kínált áruhitelek szintjére. Viszont a kettő együtt már elég ahhoz, hogy elősegítse a bizalmat abban, hogy az ügyfelek hajlandóak lesznek fizetni a hitelbe leszállított árukért. A helyzet hasonló ahhoz, mint amit a *6.1 ábra* mutat.

Összefoglalva, ezek a regressziók arra engednek következtetni, hogy sem a bíróságok, sem az információs hálózatok nem elegendők önmagukban ahhoz, hogy elősegítsék a kelet-európai újonnan létrejött vállalatok között a bizalom kialakulását. A kettő együtt azonban valóban elősegíti a nagyobb bizalom kialakulását az ügyfelekben. Ezek tehát kiegészítők a termelésben. Az egyik használata növeli a másik használatának a határtermékét.

Értékelés és konklúzió

Korábbi kutatások arra a következtetésre jutottak, hogy a közép-európai országok jogrendszerei hatékonyak a kereskedelmi tranzakciók szabályozásában (Hendley, Murrell and Ryterman, 2001; Johnson, McMillan and Woodruff, 2002). Ezek az eredmények kissé meglepőek, figyelembe véve, hogy a jogrendszerekben a tervgazdaságból a piacgazdaságba való átmenet során milyen átfogó reformokra került sor. Jelen tanulmány lényeges fenntartást fogalmaz meg a korábbi kutatások eredményeivel szemben. A bíróságoknak valóban van hatásuk a kereskedelmi tranzakciókra, viszont a jogrendszer egyelőre még nem elég hatékony ahhoz, hogy elősegítse az ismeretlen üzletfelek közötti bizalom létrejöttét. A bíróságok

inkább csak az információs hálózatokkal együtt játszhatnak szerepet, amelyek segítenek különbséget tenni a megbízható és a megbízhatatlan kereskedelmi partnerek között. A tanulmány által felvázolt elméleti keret segítségével megmagyarázható, hogy ez miért van így. Az információs hálózatok csökkentik a bíróságok igénybevételének valószínűségét, ami lehetővé teszi, hogy a kevésbé hatékony jogi intézményeknek szerepük legyen a szerződéskötésben.

A közösségi politika szempontjából ez a komplementaritás azt jelenti, hogy nem csupán a jogi reformokra kellene figyelni, hanem támogatni kellene azoknak a magánszektorbeli intézményeknek a fejlődését is, amelyek elősegítik az információáramlást. Ilyenek például a hitelminősítő irodák és az átláthatóbb számviteli információk. A kormányzatok javíthatják jogrendszerük hatékonyságát, ha ösztönzik az ilyen típusú magánintézmények fejlődését. Azonban nem minden magánintézményt kellene egyformán ösztönözni, mivel vannak, amelyek inkább az elzárkózást, exkluzivitást szolgálják. McMillan és Woodruff (2000) részletesebben tárgyalja az egyes magánintézmények közötti különbségeket.

Végül is az ismeretlen üzletfelek közötti kereskedelmet támogató jogrendszerek kifejlesztése továbbra is fontos marad. Az információs hálózatokra való hagyatkozás, még a viszonylag rugalmas hálózatok esetén is, mint amilyeneket az üzleti közösségen belül találhatunk, kevésbé hatékony megoldásokhoz vezet a kapcsolatok szerkezeti elrendeződésében. A kis- és nagyvállalatok közötti áruhitelfolyam vizsgálata jó példával szolgál erre. A formális hitelnyújtásban jelen lévő méretgazdaságosság következtében a nagyobb vállalatok olcsóbban és könnyebben juthatnak banki forrásokhoz. Viszont a vállalatok közötti kereskedelem olyan információkat szolgáltat, amelyek relevánsak a vállalatok hitelképességének megítélése szempontjából. A bankokhoz viszonyítva a vállalatoknak tehát információs előnyük van azon kisebb ügyfelek magatartásának megfigyelésében, akik tőlük kapnak hitelt. A hatékonyságot tehát javítja, ha a kisebb vállalatokhoz a nagyobbakon keresztül jutnak el a banki források.

A kelet-európai vállalatok között a nagyobbak több áruhitelt kapnak, mint a kisebbek. Ez érthető is egy olyan szerződési rendszerben, amelyik még mindig főként az informális kikényszeríthetőségre épül. A nagyobb vállalatok reputációja szélesebb körben ismert. Viszont a pénzügyi források áramlásának szempontjából a kisebbektől a nagyobbak felé való áramlás kevésbé hatékony. Egy jobban működő jogrendszer lehetővé fogja tenni a nagyobb vállalatok számára, hogy áruhitelt nyújtsanak a kisebbeknek, mivel a bíróságok elegendő ösztönzőt jelentenek majd a vállalatok számára a hitelek visszafizetésére. Az összességében elért hatékonyságjavulás az összes vállalat számára előnyös, de különösen a kisebbeknek, mert ők jelenleg közvetlenül nem jutnak forrásokhoz a formális pénzügyi piacokon.

Jegyzetek

[1] Ebben a tanulmányban a kiegészítők és helyettesítők a termelésre, nem pedig a keresletre vonatkoznak. Klein (1996) rámutat arra, hogy a formális és informális kikényszerítés lehetnek helyettesítők a keresletben – abban az értelemben, hogy az egyik árának növekedése a másik erőteljesebb használatát eredményezi –, miközben kiegészítők a termelésben – azaz az egyik megnövekedett használata növeli a másik használatának határtermékét.

[2] Az írásos megállapodásokból nem feltétlenül következik a formális kikényszeríthetőség. McMillan és Woodruff (1999a) az írásos megállapodások vietnami használatát tárgyalja, egy olyan időszakban, amikor a formális jogi kikényszeríthetőség nem létezett. Vállalatvezetők arról számoltak be, hogy az írásos szerződéseknek fontos szerepük volt az üzleti partnerek közti vitás ügyek tisztázásában a tisztán bilaterális kapcsolatokban és az informális, harmadik fél általi szankcionálásában.

[3] A kapcsolatot egyoldalú erkölcsi kockázattal modellezzük. A valóságban a vevő is szembesülhet némi kockázattal. Az eladó például hibás árut is szállíthat. Az adatok nem teszik lehetővé, hogy megvizsgáljuk a tranzakciónak ezt az oldalát. Nem tudjuk, hogy a vevőnek milyen információja van az eladóról, vagy hogy a vevő vajon hisz-e a bíróságok hatékonyságában.

[4] Az α növekedésének értéke az eladó számára $\partial\pi/\partial\alpha = (\pi_S - \pi_L)(1 - \theta) + C$. Mivel $\pi_S - \pi_L > 0$, ez θ-ban mindig csökkenő. Hasonlóképpen, a θ növekedésének értéke $\partial\pi/\partial\theta = (\pi_S - \pi_L)(1 - \alpha)$, ami α-ban mindig csökkenő.

[5] Vegyük észre, hogy az α eloszlása függhet attól, hogy a vevők hogyan vélekednek a bíróságok hatékonyságáról. Kali (1999) és Tirole (1996) modelljei felteszik, hogy háromféle üzleti partner létezik: azok, akik megbízhatóak, azok, akik megbízhatatlanok, és azok, akik opportunisták. Az utóbbi csoport megbízhatóan viselkedik, ha az megéri neki, máskülönben megbízhatatlanul. Ahogy a bíróságok egyre megbízhatóbbak lesznek, az opportunista vevők egyre megbízhatóbban viselkednek. Egy bizonytalan jogi környezetben, ahol a bíróságok hatékonyságáról való vélekedések a népességen belül sokfélék, a vevők viselkedését saját vélekedésük fogja meghatározni, amelyről a mi felmérésünk nem szolgáltat információt. Az egyszerűség kedvéért feltesszük, hogy az α eloszlása a vevők körében nem függ attól, hogy az eladó hogyan vélekedik a bíróság megbízhatóságáról. Mivel az átmeneti gazdaságokban a jogi kikényszeríthetőség hatékonysága körüli bizonytalanság adott, ez a feltételezés nem tűnik különösebben valótlannak.

[6] A hálózatokon keresztül kiválasztott ügyfelek azért is lehetnek megbízhatóbbak, mert a hálózat képes reputációs szankciókat kikényszeríteni. Ez megerősíti a hálózatokon keresztül, illetve az azokon kívülről kiválasztott ügyfelek közötti megbízhatóságbeli különbséget. Arról az alábbiakban lesz szó, hogy a hálózatokat valóban használják-e az üzleti partnerek szankcionálására. Nincs szükség azonban hálózati szankciókra ahhoz, hogy szétválasztható legyen a hálózaton belüli, illetve az azon kívüli ügyfelek megbízhatósága.

[7] A *6.1 ábrát* az α egy meglehetősen durva felbontására rajzoltuk meg, amely esetben előfordulhat, hogy az α^N/θ^L a nullaprofit-vonal alatt található (amint az ábra mutatja). Amikor az eladók pontosan meg tudják határozni a vevő megbízhatóságát, α^N mindig a nullaprofit-vonalon lesz. Ilyen esetben annak a hatása, hogy az eladók szerint a bíróságok hatékonyak, az lesz, hogy növekedni fog a hálózati kapcsolatok gyakorisága. Vagyis $\alpha^N/\theta^H < \alpha^N/\theta^L$, így tehát az α eloszlásának nagyobb részében fognak kialakulni komplex kapcsolatok, amennyiben a bíróságokat hatékonynak vélik.

[8] Ez az eredmény hasonlít Baker, Gibbons és Murphy (1994) azon eredményéhez, miszerint „bizonyos körülmények között sem egy implicit, sem egy explicit szerződés önmagában nem elegendő ahhoz, hogy nem negatív profitot hozzon létre, de a kettőnek egy megfelelő kombinációja igen" (1128. o.).

[9] Az eladók néhány ügyfélnek megengedik, hogy akár 30 nappal a leszállítás után fizessen, anélkül, hogy bármilyen kamatot számítanának fel. Ha a lehetőség adott, akkor a vevő mindig később fog fizetni. A késedelemmel kifizetett számlák arányának változatossága tehát inkább azt tükrözi, hogy az eladók mennyire ajánlanak fel ilyen hitelezést, semmint azt, hogy a vevők mennyire fogadják azt el.

[10] A társadalmi és üzleti hálózatokat a megkérdezett vezetők véleménye alapján határozzák meg. A társadalmi hálózatokba azok az ügyfelek tartoznak, akiket egy családtag

vagy egy, az üzleti kapcsolat létrejötte előtti barát irányít, vagy akiket egy családtag ajánlott. Az üzleti hálózatokba azok a vállalatok tartoznak, amelyeket azelőtt már meglévő ügyfelek, szállítók, vagy olyan vállalatok révén találtak meg, amelyek a megkérdezettéhez hasonló termékeket állítanak elő.

[11] Egy hasonló, vietnami felmérés, amelyről McMillan és Woodruff (1999b) számol be, hasonló nagyságrendű becsléseket ad. Vietnamban az ügyfelek a számla értékének 7 százalékponttal nagyobb részét fizetik a kapcsolat létrejötte után egy évvel. Az üzleti hálózatokon belülről érkező ügyfelek a számlaérték nagyjából 15 százalékponttal nagyobb részét fizetik leszállítás után, mint az üzleti vagy társadalmi hálózatokon kívülről érkezők. A társadalmi hálózatoknak azonban nincs szignifikáns hatása a későbbi fizetésre a vietnami felmérésben szereplő vállalatok körében. Vietnamban a felmérés készítésekor még nem léteztek hatékony bíróságok.

[12] A hálózatokon kívülről érkező ügyfelek esetén az információ legjellemzőbb forrása az „ő keresett meg minket", ezt követi a „reklámozás", valamint az „egy vásáron találkoztunk".

Hivatkozások

BAKER, GEORGE, ROBERT GIBBONS AND KEVIN J. MURPHY, 1994. Subjective Performance Measures in Optimal Incentive Contracts. *Quarterly Journal of Economics*, 109: 1125–56.

BERNSTEIN, LISA, 1996. Merchant Law in a Merchant Court: Rethinking the Code's Search for Immanent Business Norms. *University of Pennsylvania Law Review*, 144: 1765–821.

CLAY, KAREN, 1997. Trade Without Law: Private-Order Institutions in Mexican California. *Journal of Law, Economics and Organization*, 13: 202–31.

ELLICKSON, ROBERT C., 1991. *Order without Law*. Cambridge MA, Harvard University Press.

EBRD (European Bank for Reconstruction and Development), 1999. *Transition Report*. London, EBRD.

FEHR, ERNST AND ARMIN FALK, 1999. Wage Rigidity in a Competitive Incomplete Contract Market. *Journal of Political Economy*, 107: 106–34.

GEERTZ, CLIFFORD, 1978. The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing. *American Economic Review*, 68: 28–32.

GRANOVETTER, MARK, 1986. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embededness. *American Journal of Sociology*, 83: 1420–43.

GREIF, AVNER, 1993. Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders Coalition. *American Economic Review*, 83: 525–48.

HENDLEY, KATHRYN, PETER MURRELL AND RANDI RYTERMAN, 2001. Law Works in Russia: The Role of Legal Institutions in the Transition of Russian Enterprises. In P. Murrell (ed.), *Assessing the Value of Law in Transition Economies*. Ann Arbor MI, University of Michigan Press.

JOHNSON, SIMON, JOHN MCMILLAN AND CHRISTOPHER WOODRUFF, 2000. Entrepreneurs and the Ordering of Institutional Reform: Poland, Slovakia, Romania, Russia and Ukraine Compared. *Economics of Transition*, 8: 1–36.

2002. Courts and Relational Contracts. *Journal of Law, Economics and Organization*, 18: 221–77.

KALI, RAJA, 1999. Endogenous Business Networks. *Journal of Law, Economics and Organization*, 15: 615–36.

KLEIN, BENJAMEN, 1996. Why Holdups Occur. The Self-Enforcing Range of Contractual Relationships. *Economic Inquiry*, 34: 444–63.

KRANTON, RACHAEL, 1996. Reciprocal Exchange: A Self-Sustaining System. *American Economic Review*, 86: 830–51.

KRANTON, RACHAEL AND ANAND SWAMY, 1999. The Hazards of Piecemeal Reform: British Civil Courts and the Credit Market in Colonial India. *Journal of Development Economics*, 58: 1–24.

LANDA, JANET TAI, 1994. *Trust, Ethnicity, and Identity.* Ann Arbor MI, University of Michigan Press.

LAZZARINI, SERGIO, GARY MILLER AND TODD ZENGER, 2001. *Order with Some Law: Complementarity vs. Substitution of Formal and Informal Arrangements.* Mimeo, Washington University, St. Louis MO.

LINDSEY, JOHN, BEN POLLACK AND RICHARD ZECKHAUSER, 2001. *Free Love, Fragile Fidelity, and Forgiveness: Rival Social Conventions under Hidden Information.* Mimeo, Yale University, New Haven CT.

MACAULEY, STEWART, 1963. Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study. *American Sociological Review*, 28: 55–69.

MCMILLAN, JOHN AND CHRISTOPHER WOODRUFF, 1999a. Dispute Prevention without Courts in Vietnam. *Journal of Law, Economics and Organization*, 15: 637–58.

1999b. Interfirm Relationships and Informal Credit in Vietnam. *Quarterly Journal of Economics*, 114: 1285–320.

2000. Private Ordering under Dysfunctional Public Ordering. *Michigan Law Review*, 98: 2421–58.

POPPO, LAURA AND TODD ZENGER, 2002. Substitutes or Complements? Exploring the Relationship between Formal Contracts and Relational Governance. *Strategic Management Journal*, 23: 707–25.

TIROLE, JEAN, 1996. A Theory of Collective Reputations (with Applications to the Persistence of Corruption and to Firm Quality). *Review of Economic Studies*, 63: 1–22.

WATSON, JOEL, 1999. Starting Small and Renegotiation. *Journal of Economic Theory*, 85: 52–90.

HETEDIK FEJEZET

Az államhatalom szelektív alkalmazása az orosz gazdaságban: tulajdonjogi viták és vállalatfoglalások

VAGYIM VOLKOV

A posztszovjet éra politikai gazdaságtanát vizsgáló kutatók általában egyetértenek, hogy az 1990-es évek idején a formálódó piacok cserekapcsolatait különböző olyan informális intézmények és mechanizmusok is segítették, amelyek viszonylagos kiszámíthatóságot nyújtottak a résztvevők számára. Ezek között voltak „puhák", például a kapcsolatalapú szerződéskötés és a kapcsolati hálók igénybevétele, valamint „kemény" mechanizmusok is, amelyek szervezett erőszakra (vagy védelemre) alapozták a gazdasági vállalkozások fennmaradását, illetve bővítését (Frye, 2000; Hendley, Murrell and Ritterman, 2000; Hertz, 1996; Pejovich, 1997; Radaev, 1998; Tambovtsev, 1999; Varese, 2001). A puha mechanizmusok alapjául szolgáló bizalom vagy a korábbi együttműködés tapasztalatain, vagy azokon a társadalmi normákon alapul, amelyek adott környezetben az egyének viselkedését meghatározzák. A tartós cserét lehetővé tevő kemény mechanizmusok racionális és realisztikus jellegűek, a cserepartnerek viszonylagos biztonságérzetéből származtathatók. Kizárják a bizalmat, bár előfordul, hogy a retorika szintjén a bizalom köntösében jelennek meg. Oroszországban mind a puha, mind a kemény mechanizmusok általános vonása, hogy bármilyen kényszerítő eszköz használata esetén is magánjellegűek, személyhez kötöttek, éles ellentétben a rendszerint az államhoz kapcsolódó hivatalos és személytelen intézményekkel. Kutatásaim fókuszában olyan reálmechanizmusok állnak, amelyekben megjelenik az aktív kényszer, és amelyek általában kizárják a „tiszta" bizalmat (Volkov, 2002). Ezért ez a fejezet úgy kapcsolódik a kötet témaköréhez, hogy a bizalomalapú viselkedés világát kívülről, pontosan az ellenkezőjét vizsgálva írja le.

A kutatók általában egyetértenek abban, hogy 1990-es években az orosz állam csekély szerepet játszott a magángazdaság irányításában (Roberts and Sherlock, 1999). A központi hatóságok részéről hiányzott a politikai szándék, és nem voltak meg az eszközök sem, hogy döntő befolyást gyakoroljanak a gazdasági szereplőkre, különösen regionális szinten. A formálódó piacok kezdeti intézményi környe-

zetét helyi ad hoc rendeletek, valamint a különböző (részben lazán az államhoz kapcsolódó) szervezetek közreműködésével létrehozott és fenntartott biztonsági megoldások alkották. A tulajdonjogi viták eldöntésében, a szerződések kikényszerítésében és a bizalmas üzleti információk feldolgozásában kulcsszerepet kaptak a különféle privát szervezetek, például a szervezett bűnözőcsoportok, a magán biztonsági ügynökségek, elhárítótisztek és az állami rendőrség nem hivatalos csoportjai. 1998 óta, különösen Vlagyimir Putyin 2000-ben történt elnökké választása után, a kormány az államhatalom megerősítését és ezzel párhuzamosan a liberális gazdasági reformok felgyorsítását jelölte meg fő feladatként. Hogyan alakultak a tulajdonosváltások és a gazdasági viták megoldási módszerei, miután állítólag megerősödött az állam?

Az állam erősítésére vonatkozó 1998–2000 között elhangzó szólamok hátterében a tulajdonviszonyok terén felerősödött egy másik folyamat a tulajdonkapcsolatok terén: az úgynevezett „vállalatátvétel", „vállalatfoglalás" *(zahvati predprijatyiji)* gyakorlata. Ez azt jelentette, hogy néhány befolyásos üzleti csoport erőszakos módszereket alkalmazva vett birtokba közép- és nagyvállalatokat, vagy cserélte le a vezetőségüket. A vállalatfoglalások különös ismertetőjegye volt, hogy megvalósításukhoz felhasználták az állami bíróságokat, speciális rendőri erőket és a regionális közigazgatási hivatalokat. 2001-re országszerte elterjedt ez az évente több ezer esetet produkáló gyakorlat. Leggyakrabban az 1998-ban elfogadott csődtörvényre alapozott csődeljárások vagy a részvénytársaságokról szóló törvény kisebbségi tulajdonosokat védő rendelkezései alapján indított keresetek szolgáltak a vállalatátvétel jogi keretéül. Gyakran nevezik „koncepciós (megrendelt) csődeljárásnak" *(zakaznije bankrotsztva)* is az ilyen ügyeket, amelyeket valamely rejtett üzleti cél (nem a cég gazdasági teljesítményének javítása) érdekében, valamint a törvény eszközként való felhasználásával indítanak. Hivatalos becslések szerint a gazdasági bíróságok által 2000-ben és 2001-ben lefolytatott csődeljárásoknak akár 30 százaléka is koncepciós eljárás lehetett, amelyet ellenséges vállalatfoglalás céljából kezdeményeztek.[1] Az események valójában egy jéghegyhez hasonlítottak. A látható kis csúcsot a posztszovjet gazdaság legnagyobb iparvállalatait érintő, erőszakos összecsapásokkal járó és a médiában sokat szereplő 20-30 elhíresült eset képviselte. Ezek mellett azonban több száz sikeres, de kevésbé erőszakos, és ezért kevésbé látható, ellenséges vállalatátvétel alkotta a jéghegy fő tömegét.

A Jelcin utáni időszak nyílt és rejtett vállalatfoglalásainak nagyságrendje elérte az 1993–94-es tömeges privatizáció méreteit, így az azóta eltelt időszak legjelentősebb vagyonátrendeződésének tekinthető. Míg a privatizáció első hulláma feltétlenül a „bennfenteseknek", tehát a korábbi szovjet igazgatóknak és a munkásoknak kedvezett, addig a gazdasági eszközökért folytatott harc újabb menete a „külsők" agresszív nyomulását jelentette, akik minden rendelkezésre álló módszert felhasználtak, hogy lecseréljék a nagy iparvállalatok menedzsmentjét és megszerezzék felettük az ellenőrzést. Ez a fejezet főleg a Jelcin utáni vagyonátrendeződés céljaival és eszközeivel foglalkozik. Az alábbiakban ismertetek néhány, a vállalatfoglalások gyakorlatáról töredékesen rendelkezésre álló adatot, és összefoglalom annak okaival és következményeivel kapcsolatos gondolataimat.[2]

Általában elmondható, hogy a gazdasági szereplők cselekedeteit befolyásolják a rendelkezésükre álló eszközök, és hogy a szabályok (például a jogi keretek) korlátozó tényező helyett eszközzé válnak, ha az értelmezésükre és érvényesítésükre erős befolyást gyakorolhatnak azok, akiknek be kellene tartaniuk őket. Így ha

egyes gazdasági szereplők privilegizált módon hozzáférhetnek a jogalkalmazó és kényszerítő állami hatalomhoz, és versenytársaik rovására meg tudják változtatni biztonságuk viszonylagos szintjét, akkor hajlani fognak arra, hogy terjeszkedésük fő forrása a vállalatfoglalás legyen. A vállalatfoglalás elleni hatékony védekezés is nagyrészt az államhatalomhoz való hozzáféréstől függött. Moszkván kívül az államhatalom főleg a helyi és regionális kormányzati vezetők és hivatali apparátus kezében összpontosult, illetve összpontosul ma is. Ők viszont újraválasztásuk szempontjából rá vannak utalva a nagy üzleti csoportokra és a szavazathozó vállalkozásokra. A közvetlen anyagi érdekeltségen túl politikai érdek is vezérelte a helyi és regionális hatóságokat, hogy államigazgatási eszközökkel segítsék a vállalatfoglalásokat, főleg a 2001–2002-es egymást követő regionális választások idején. Ez a regionális szintű érdekegyezés meghatározó szerepet játszott a befolyásos szereplők csődtörvényre és a társasági törvényre vonatkozó értelmezésében: a gyakorlatnak nem sok köze volt az említett törvények és végrehajtási utasításaik eredeti szándékához. A központi hatalom 2002 végéig nem akarta vagy nem tudta megakadályozni az erős regionális politikai-gazdasági csoportok kialakulását, bár voltak erre irányuló törekvések. Így nem sikerült megváltoztatnia azt a gyakorlatot, hogy a legalitás leple alatt, az állam kényszerítő hatalmának szelektív alkalmazásával hajtsák végre a gazdasági eszközök ellenséges újraelosztását. Csak 2002 végén, heves viták és a háttérben folyó harcok után fogadta el a törvényhozás és írta alá az elnök a csődtörvény új változatát, amely egységesebb és erősebb állami intézkedéseket tesz lehetővé a csődök, vállalatfelvásárlások és -kivásárlások kézben tartására. 2003 első hónapjaiban nem érkezett hír újabb nagyobb ellenséges átvételről, de több száz korábbi vállalati vita várt még megoldásra.

A vállalatfoglalás logikája

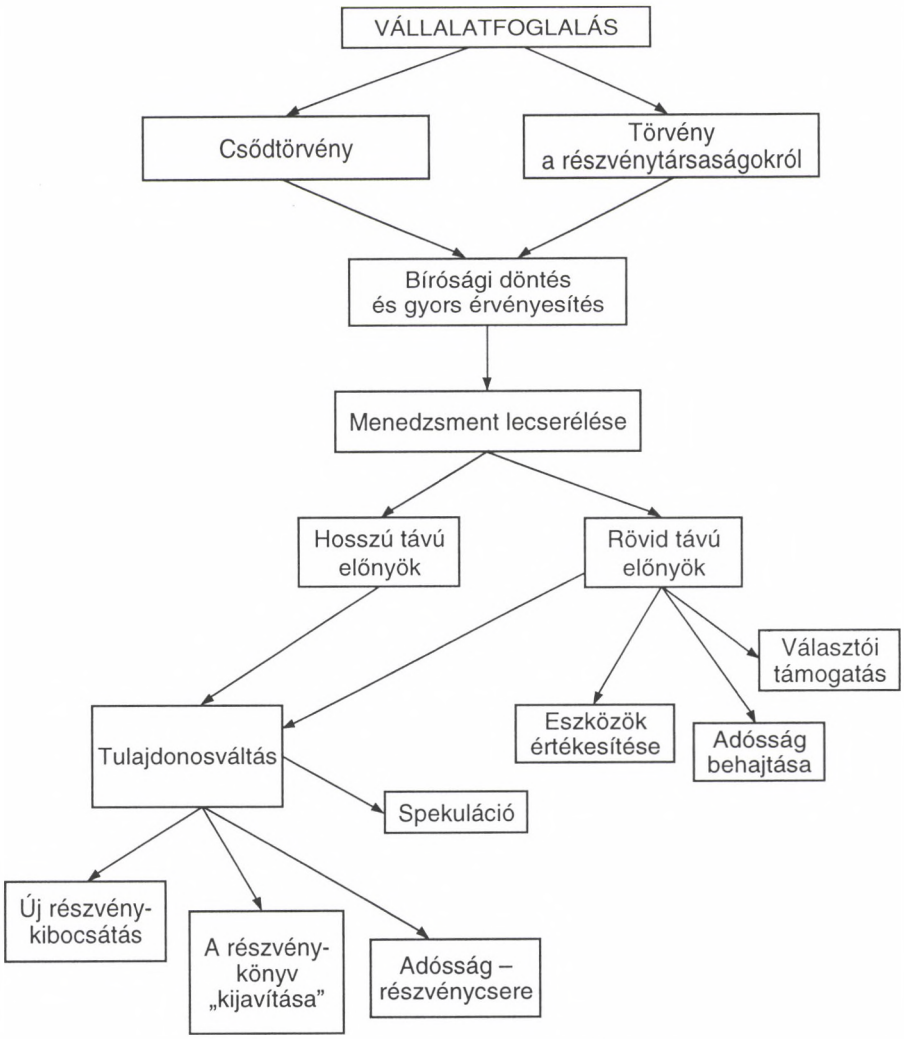
A vállalatfoglalás egy cég menedzsmentjének adminisztratív eszközökkel és erőszakkal kikényszerített lecserélése, függetlenül attól, hogy ennek eredményeképpen végül az „agresszor" meghatározó részesedést szerez-e a cégben, tehát megvalósul-e tulajdonosváltás. Ezt a gyakorlatot az ellenséges felvásárlás szélsőséges formájának is tekinthetjük, ahol közigazgatási eszközök és erőszak alkalmazásával semlegesítik a korábbi tulajdonosok vagy menedzserek ellenállását és teremtenek lehetőséget a meghatározó részesedés megszerzésére. A vállalatfoglalások különös ismertetőjegye, hogy bírósági határozatokat, speciális rendőrségi alakulatokat és széles körű médiakampányokat vesznek igénybe arra, hogy az új menedzsment elfoglalja a kiszemelt vállalatot, és átvegye annak irányítását. Gyakran kezdeményez a támadó fél büntetőjogi eljárást is a megszerezni kívánt cég vezetői és tulajdonosai ellen, hogy visszaszorítsa az ellenállásukat. Bár a bírósági végzéseket általában megfellebbezik és a vádat végül ejtik, a korábbi tulajdonosoknak nagyon nehéz és költséges a vállalkozást visszaszerezniük, ha a fegyveres hatalomátvétel után már új menedzsment ül a vállalat központi irodáiban. Az e fejezetben vizsgált vállalati összetűzések másik lényeges eleme a jogértelmezési és jogérvényesítési versengés, valamint az, hogy kimenetelük nagymértékben függ a mértékadó állami szervek privilegizált igénybevételének lehetőségétől. Az orosz sajtóban megjelent közlemények szerint az új know-how-t legelőször 1996. február 16-án használta a Kohászati Beruházó Társaság (MIKOM), amely később egy

másik ellenséges vállalatátvétel áldozatává vált. Akkor a MIKOM úgy szerezte meg az ellenőrzést a kamerovói közigazgatási területen található Kuznyecki Kohászati Gyár (KMK) fölött, hogy a regionális gazdasági bíróság felfegyverzett végrehajtó csoportjának segítségével cserélte le a menedzsmentet.[3]

A vállalatfoglalás logikáját az akció célja, a kiszemelt cég mérete és profilja, valamint a választott módszer együtt határozza meg. 1998 óta az ellenséges vállalatfoglalások az alábbi főbb célpontokra irányultak:

- nyereséges exportorientált vállalatok (például alumínium-, acél- és cellulózgyártás, villamosgép-gyártás);
- az olaj- és energiaszektor vállalatai (olaj- és gázkitermelés, kőolaj-feldolgozás, villamos erőművek stb.);
- ércfeldolgozó üzemek (vanádium, stroncium stb.) és hasonló cégek, amelyek nélkülözhetetlen nyersanyagokat szállítanak a kohászati üzemek számára, és ezért létfontosságúak a vertikálisan integrált gazdasági csoportok létrehozásához;
- stabil piaccal rendelkező fogyasztási cikkeket (például alkoholt, élelmiszert, kozmetikumokat stb.) gyártó vállalatok;
- bármely vállalkozás, amelynek az eszközállománya nyereséggel értékesíthető.

A vállalat kiválasztását a tervezett átvétel céljai határozzák meg. A menedzsment lecserélése nélkül azonban nem lehet elérni a vállalatátvétel célját, a művelet nem tekinthető sikeresnek. Ahhoz, hogy legális színben tüntethesse fel a menedzsmentcserét az agresszor, vagy a csődtörvényre hivatkozva felszámolási eljárást kezdeményez, vagy a részvénytársaságokról szóló törvényre hivatkozva a kisebbségi részvényesi jogok védelmének állítja be a támadást. Bármelyik stratégiát választja is, létfontosságú az előre elrendezett és így gyors bírósági határozat és egy erős, kényszer alkalmazására specializálódott szervezet bekapcsolásának a lehetősége. A cégvezetés fölötti ellenőrzés megszerzésének indítékai a hosszú távú üzleti érdekektől (például vertikálisan szervezett vagy az adott ágazat eszközállományát egy kézben koncentráló holdingtársaság létrehozásától) rövid távú nyerészkedésig (spekuláció, az adósságbehajtás, az alkalmazottak szavazatainak garantálása a régió kormányzójának újraválasztásához stb.) terjedhetnek. Így az akció célja határozza meg, hogy az agresszor ideiglenes vezetőcserére vagy hosszú távú tulajdonlásra törekszik-e. A meghatározó részesedés (tulajdonjog) megszerzése érdekében az agresszor számos további módszerrel is élhet, például módosíthatja a részvénykönyvet, új részvényeket bocsáthat ki, részvényre konvertálhat adósságokat stb. Minden egyes vállalatfoglalás az alábbi személyek és/vagy szervezetek speciális kombinációján alapul: privát biztonsági ügynökségek, külső (válság-) menedzserek, választott vagy általános törvényszéki bíróságok, a régió kormányzója vagy a helyi közigazgatás vezetője, a Pénzügyi Normalizálás és Csődeljárások Föderációs Szolgálatának (FSFO) regionális képviselete, a jogérvényesítés szervei (ügyészség, Belügyminisztérium [MVD] vagy az Igazságügyi Minisztérium) és paramilitáris egységeik, médiakirendeltségek. A vállalatfoglalás logikai felépítését a *7.1 ábra* mutatja be.



7.1 ábra. A vállalatfoglalás logikai sémája

Csődeljárás

Elméletileg a csődintézmény célja, hogy a cégeket a kevésbé hatékony vezetők helyett hatékonyabbaknak adja át, és így optimalizálja a forráselosztást (Manne, 1965). Oroszországban a liberális reformerek nagy reményeket fűztek ahhoz, hogy a piac láthatatlan keze átszervezésre kényszeríti vagy a csődök útján felszámolja a rossz hatékonyságú szovjet vállalatokat. Az 1993 és 1997 közötti öt év alatt csak kb. 6000 csődindítványt terjesztettek be a gazdasági bíróságokhoz, a lefolytatott eljárások száma pedig még ennél is sokkal kisebb volt. A csődintézmény nem tudta betölteni a neki szánt funkciót, annak ellenére, hogy nagyon sok vállalkozásnak voltak akut fizetésképtelenségi problémái. Az 1992-ben elfogadott első

csődtörvény az adósoknak kedvezett, és nagyon komplikálttá tette a csődeljárást. Emellett hatásos túlélési mechanizmust hozott létre a bennfentes privatizáció, valamint a vállalatigazgatók és a helyi hatóságok szövetsége is. A közvetlen árucsere (barterkereskedelem), az állami támogatások, az adófizetés elmulasztása lehetővé tette, hogy ne csapjanak össze a hullámok a vállalatok fölött. Segédkezet nyújtottak ehhez a társadalmi stabilitás fenntartásában érdekelt regionális hatóságok is, amelyeknek a politikai támogatottsága a nagyvállalatoktól és azok társadalmi infrastruktúrájától függött.

Az új csődtörvény 1998-as elfogadása után a helyzet drámai módon megváltozott. 1999. júliusig több mint 12 000-re nőtt a bírósági keresetek száma. A törvény érvénybe lépése utáni első tíz hónapban 4573 csődügyet kezdtek tárgyalni a bíróságok (kétszer annyit, mint az előző öt évben összesen), ezek közül 2006 esetben rendeltek el felszámolási eljárást.[4] A *7.1 táblázat* bemutatja, hogyan nőtt a csődök száma 1995 és 2001 között.

7.1 táblázat. Csődstatisztika: orosz döntőbíróságok, 1995–2001

	1995	*1996*	*1997*	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*
Beterjesztett indítványok				12 781	15 583	24 874	55 934
Elindított csődeljárások	1108	2618	4320	8 337	10 933	19 041	47 762
Külső menedzsment	135	413	850	1 041	1 183	1 089	1 229
Elrendelt felszámolások*	469	500	1200	2 235	4 094	5 683	7 084
Nem létező cégek felszámolása**				3 444	4 993	11 082	39 214

Megjegyzések:
* Ellenőrzés vagy külső biztos kijelölése után elrendelt, tehát létező és aktív céget érintő felszámolás.
** Ellenőrzés nélküli, tehát inaktív „fantom" cégeket érintő felszámolás.
Forrás: Az Orosz Föderáció Legfelső Gazdasági Döntőbíróságának hivatalos honlapja, www.arbitr.ru.

Az adatok azt mutatják, hogy a csődeljárások száma az 1990-es évek második felében exponenciálisan nőtt (majd' minden évben megduplázódott), és még ennél is meredekebben emelkedett 2001-ben. Milyen eljárásokat és tevékenységeket takarnak ezek a számok? Mekkora részt képviselnek a koncepciós csődeljárások, amelyek valójában az ellenséges vállalatátvételt szolgálják?

Először is, a csődeljárások számának növekedése elsődlegesen az ellenőrzés nélküli felszámolásoknak, azaz a nem létező „fantom" cégek törlésének tudható be. Ezek olyan jogi személyek, amelyek 12 hónapon át nem regisztráltak semmilyen pénzügyi műveletet (beleértve az adófizetést is), és semmilyen vállalkozói aktivitást sem mutattak. Az Orosz Föderáció Legfelső Gazdasági Döntőbíróságának elnökhelyettese, Vaszilij Vetrianszkij szerint az állami nyilvántartásokban kb. 2,5 millió jogi személy szerepel, köztük akár 35 százalékot is elérhet az inaktívak aránya.[5]

Így a csődügyek szaporodása részben a nyilvántartások fantomcégektől és szervezetektől való megtisztításával kapcsolatos fokozott állami aktivitást tükrözi. Ezt figyelembe véve, a létező és aktív jogi személyeket érintő csődeljárások (külső biztos kijelölése vagy ellenőrzés utáni felszámolás) száma az 1998. évi 5000-ről 2001-ig kb. 9800-ra nőtt *(7.1 táblázat)*.

Másodszor, a csődkeresetek jelentős részét állami adóhatóságok kezdeményezték az adótartozást felhalmozó cégekkel szemben, ami az adóbehajtás javítására irányuló állami törekvést tükrözi. 1998-ban az ilyen keresetek aránya az összes csődügy kevesebb mint 50 százaléka volt, ami 2001-re 67,5 százalékra emelkedett. (Az állami szervezetek teljes részaránya a csődeljárást eredményező beadványokon belül az 1998-as 53 százalékról 2001-re 79 százalékra emelkedett.) Ugyanebben az évben a magántulajdonú szervezetek és magánszemélyek által indított csődügyek részesedése 21 százalék volt, ezen belül is csak 10 százalékot, azaz kb. 4700 eljárást kezdeményeztek magánhitelezők.[6] Tehát ha feltételezzük, hogy az állami hatóságok nem indítottak koncepciós csődeljárást (bár különböző fázisokban segédkezhettek), akkor az így leszűkített, de még mindig meglehetősen nagy ügyszámú körben kell keresnünk az ellenséges vállalatátvételek célpontjait.

Harmadszor, figyelmet érdemel az a Tatyána Trefilova, az FSFO elnöke által 2001 augusztusában bejelentett, nagy nyilvánosságot kapott információ, hogy a csődügyek kb. 30 százaléka az ellenséges vállalatátvételekkel és az egyéb illegális vagyonátrendeződéssel állt kapcsolatban.[7] Ha ez igaz, akkor arra az eredményre jutunk, hogy 2001-ben durván 1400 kétes csődügy fordulhatott elő (a 4700 eset 30 százaléka). Ez a szám összevethető a külső vezetés alá rendelések évenkénti számával (1100–1220), azaz azoknak a cégeknek a számával, amelyeknél megtörtént a menedzsment (ideiglenes vagy egyéb) cseréje. Az utóbbi szám viszonylagos stabilitást tükröz az elmúlt három évben. A fenti kétes – 1400 – eset jelentős része, valószínűleg több mint a fele kapcsolódott ellenséges átvételhez vagy olyan próbálkozáshoz, ami arra irányult, hogy elkerüljék a külső befektetők felé fennálló tartozás vagy az adók megfizetését, közben mégis a tulajdonukban vagy ellenőrzésük alatt tartsák a céget (a csődtörvény rendelkezései erre is lehetőséget adtak). Az ilyen szándékok ugyanis általában menedzsmentcserét igényelnek, de nem járnak felszámolással. Azok között az esetek között pedig, ahol a külső vezetés elrendelését felszámolás követte, előfordulhattak olyan átvételek, amelyek célja az eszközök értékesítésével megszerezhető profit volt. Mindenesetre az ellenséges átvételek 1400 körüli száma intenzív és következetes eszközátcsoportosításra utal, mivel az ilyen akciók célpontjai általában közép- és nagyvállalatok voltak.

Tehát milyen lehetőségeket teremtett a csődjogi szabályozás az ellenséges átvételekre? Miért volt ilyen hatása a törvénynek? Az 1998. évi csődtörvény viszonylag egyszerűvé tette a vállalatok menedzsmentjének a lecserélését, amely kritikus az ellenséges átvétel sikere szempontjából. A törvény lehetővé tette, hogy a gazdasági döntőbíróságok csődeljárást indítsanak minden olyan cég ellen, amelynek a három hónapnál régebben lejárt tartozásai meghaladták a minimálbér ötszázszorosát, vagyis 1999-ben kb. 42 000 rubelt (kb. 15 000 dollár). A korábbbi, 1992-es csődszabályozás egyik legfőbb hiányossága volt, hogy a lejárt tartozások küszöbértékét a vállalkozás eszközértékének szintjéhez kötötte; ennek a kiszámítása túl körülményesnek, így a csődeljárás indítását akadályozó tényezőnek bizonyult. Ez a jogszabály egyébként is inkább az adósoknak, mint a hitelezőknek kedvezett. Az új törvény kiküszöbölte ezt az akadályt. Mivel a bartergazdaság óriási adósságok

felhalmozásával járt (különösen a kifizetetlen áramszámlák duzzadtak fel), és a helyzetet még tovább rontotta az 1998. augusztusi válság, az új törvénnyel érvénybe lépett rendkívül alacsony adósságküszöb különösen kedvező feltételeket teremtett a gazdasági eszközökért folyó küzdelem újabb menete számára (Woodruff, 2000).

Egy másik gyenge pont és visszaélési forrás a külső vezetés kijelölésének a módja volt. Ha a bíróság elfogadja egy hitelező indítványát és csődeljárás (ellenőrzés) indítását rendeli el, akkor ideiglenes vezetőt kell kijelölnie, aki levezeti a hitelezők gyűlését, ahol döntenek a külső válságmenedzser személyéről. Miután a bíróság elfogadja a jelölést, az illető rendkívül széles körű operatív hatáskört kap a csődbe jutott cég eszközei felett. A válságmenedzserek feladata elvileg az, hogy javítsák a vállalkozások teljesítményét és egyezségre jussanak a hitelezőkkel. A rendelkezésükre bocsátott rendkívüli hatáskört azonban nem ellensúlyozták sem a kiválasztás és a kinevezés szigorú eljárási szabályaival, sem a tevékenységük állami felügyeletével. Így a gyakorlatban az új törvény viszonylag könnyűvé tette akár egy kisebb súlyú hitelezőnek is, hogy saját elképzelése szerint cserélje le a menedzsmentet, és az új vezetés az „agresszor" tervei szerint manipulálja a vállalkozás eszközeit és pénzügyi folyamatait – feltéve, hogy a bíróság döntése gyors és kedvező, és rendelkezésre állnak a döntés érvényesítésének eszközei.

Hogyan működött a gyakorlatban a csődeljárásnak álcázott vállalatfoglalás? Miután egy üzleti csoport kiszemelte a vállalatot, első lépésként megbízást ad a saját biztonsági csoportjának (amelyet rendszerint a Föderációs Biztonsági Szolgálat [FSB] vagy az MVD valamelyik korábbi vezető tisztviselője irányít), hogy szerezzen információkat a cég tartozásairól, részvényeseinek jegyzékéről, forgalmáról, értékesítési és beszerzési szokásairól és egyéb stratégiai fontosságú vagy kompromittáló adatairól. Extrém esetben szóba jön a tartozások kiegyenlítésének szándékos akadályozása is. Második lépésként az elfoglalást tervező csoport vagy szövetségre lép egy olyan céggel, amely felé a kiszemelt vállalat eladósodott, vagy közvetítőkön keresztül titokban felvásárolja a vállalat adósságait. Harmadik lépésként egy olyan bíróságon indít csődeljárást, ahol (rendszerint jelentős kenőpénzzel) előkészítette a kívánt ítélet gyors kihirdetését. A bírósági döntés kulcseleme az agresszor által előre kiválasztott külső vezető kijelölése.[8] Amint kézhez vette a bíróság hivatalos, írásbeli döntését, az agresszor azonnal megteszi a negyedik lépést, a döntés végrehajtását. Minél gyorsabban megtörténik ez, annál valószínűbb a siker, mivel ebben a fázisban már nyilvánvalóvá válik a vállalat menedzsmentje számára a csődeljárás valódi célja. Itt kap létfontosságú szerepet az állami erőszakszervezetek igénybevétele. Legtöbb esetben 2-3 nappal a bírósági döntés után a vállalat kapujához érkezik egy speciális rendőralakulat. Többnyire már előre megegyeztek a helyi különleges rendőralakulat vagy az Igazságügyi Minisztérium Tájfun részlegével, így ezek csak az akciót legalizáló hivatalos papírra várnak. A terepszínű ruhába öltözött, símaszkot viselő alakulat meglepetésszerű támadással viszi be az új vezetést a kiszemelt cég központi irodájába, és eltávolítja onnan a korábbi menedzsmentet. Ezzel egy időben gyorsan lecserélik a vállalat biztonsági szolgálatát is, hogy megakadályozzák a régi vezetők visszatérését. Az új menedzsment az agresszor saját kereskedelmi és banki csatornáira irányítja át a cég áru- és pénzforgalmát. Amennyiben az agresszor a tulajdonjogot is át akarja venni, akkor ez a lépés az első, még „puha" eszköz annak kikényszerítésére, hogy a tulajdonosok az általa meghatározott feltételekkel adják el neki a részvényeiket. Előfordul, hogy

az agresszor – ha hozzájut a részvénykönyvhöz – kertelés nélkül kihúzza a régi tulajdonosok nevét, és újakat ír be. Ha a régi tulajdonosok és vezetők ellenállnak, az agresszor beveti a „kemény" eszközt: büntetőjogi eljárással semlegesíti a szembeszegülést. Mozgósítja a területi ügyészség vagy a belügyminisztériumi igazgatóság gazdasági bűnügyekkel foglalkozó részlegét, hogy indítsanak csalás, adóeltitkolás vagy mérleghamisítás gyanújára alapozott vizsgálatot az együttműködést elutasító tulajdonosok ellen. A gyanúsítottak házi őrizetre, kihallgatásokra, letartóztatásra, vagy akár vizsgálati fogságra is számíthatnak. Bár az ilyen ügyek valószínűleg nem jutnak el a bírósági fázisig, a vizsgálat több mint egy évig is elhúzódhat, és közben az ügyészség fogdában vagy házi őrizetben tarthatja a meggyanúsított személyeket. A kemény eszközök alkalmazása a legtöbb esetben rábírja a régi tulajdonosokat, hogy megváljanak a részvényeiktől.[9]

Tehát a vállalatfoglalás következő lépéséhez az üzleti csoportnak olyan hálózatot kell kialakítania és koordinálnia, amelynek a szereplői nyomást tudnak gyakorolni vagy védelmet tudnak nyújtani a tulajdonátruházás érdekében. A hálózat legtöbb szereplője hivatalosan az államhoz tartozik, mobilizálásukat hivatalos és informális módszerek kombinálásával oldja meg a gazdasági érdekeit érvényesíteni akaró üzleti csoport. A legújabb közgazdasági szakzsargon „közigazgatási erőforrásnak" nevezi az ilyen mobilizált hálózatot. Használatával az agresszor legalább három fontos célt ér el: olyan bírósági határozatot kényszerít ki, amely beindítja az átvételt és „legalizálja" azt; garantálja saját biztonságát a vállalatfoglalás során; valamint elbizonytalanítja az ellenfelet, és nyomást gyakorol rá. A fent vázolt séma szerint a sikeres átvételhez a következő szereplők koordinált tevékenysége szükséges:

1. titkosszolgálat vagy tanácsadó cég, amely megszerzi az információkat és kidolgozza a vállalatfoglalás forgatókönyvét;
2. szövetséges vállalkozás vagy pénzintézet, amely segít ellenőrzést szerezni a csődeljárás indítására használt adósság fölött;
3. a csődeljárást megindító és külső vezetést elrendelő bíróság (elég a helyi, első fokon illetékes bíróság is);
4. paramilitáris különítmény, amely túlerővel hatástalanítja a kiszemelt vállalat biztonsági szolgálatát, és érvényt szerez a bírósági határozatnak;
5. állami bűnüldöző szervezet, amely további kényszerítő erőt alkalmaz, vagy büntetőeljárások indításával semlegesíti a korábbi tulajdonosok és vezetők ellenállását;
6. együttműködő vagy a beavatkozást kerülő regionális közigazgatási hatóságok.

Az ilyen hálózatok mobilizálásához és koordinálásához szükség van legalább regionális szintű kapcsolatokra, illetve beépített képviselőkre az állami közigazgatási és bírósági struktúrában, valamint a szolgáltatások megvásárlását lehetővé tevő pénzügyi forrásokra.

Sajtóközlemények szerint a kohászatban, az olaj- és gáziparban, valamint a cellulóz- és papírgyártásban fordultak elő a csődeljárás legkirívóbb alkalmazásai, amelyek minden esetben a szovjet és posztszovjet gazdaság legnagyobb vállalatait érintették. Ezek közé tartozott – többek között – a Novokuznyecki Alumíniumgyár (NKAZ) (kamerovói régió) átvétele, amelyet az Oleg Deripaszka és Mihail Csernoj alumíniumcsoportjához tartozó és a rézkohászati csoportot vezető Mahmud

Iszkanderov által is támogatott Szibériai Alumínium (Szibal) hajtott végre,[10] valamint több érc-, gáz- és olajfeldolgozó üzemnek a Mihail Friedman vezette Alfa-Eko csoport általi átvétele, köztük a Csernogornyefty olajtársaság elhíresült csődeljárásos átvétele 1999-ben, valamint a Roszpan földgázkitermelő cég megszerzése.[11] Az Urál-beli kacskanari vanádiumérc-feldolgozó gyárral[12] és a Foszforit műtrágyagyárral kapcsolatos heves viták során is használták a vállalatátvétel részeként a csődeljárást, akárcsak a Szibal és az Ilim Pulp Enterprize (IPE) között a hatalmas bratszki cellulózkombinátért folyt harcokban (lásd lejjebb).

Az NKAZ ellen 2000 nyarán végrehajtott támadás az erőszakkal kikényszerített csődeljárás modelljévé vált, amelynek számos eleme és technikája az orosz gazdaság sok más társasági konfliktusában is felismerhető.[13] Sajtóközlemények szerint a Kuzbasszenergo nevű, az Anatolij Csubajsz irányítása alatt álló állami tulajdonú Egyesített Energiarendszerhez tartozó áramszolgáltató vállalat indított csődeljárást az NKAZ ellen, ami lehetővé tette a Szibal számára, hogy saját képviselőivel cserélje le a cég menedzsmentjét. Az új vezetőség irányításával alakították ki a tulajdonosok befolyásolására szolgáló módszereket. Az új menedzsment gyorsan átirányította a vállalat forgalmát a saját kereskedelmi cégeihez, és átirányította a pénzforgalmat is, így de facto ellenőrzése alá vonta a beszerzéseket, az értékesítést és a pénzforgalmat, hogy rábírja a Zsivilo testvéreket, Mihailt és Jurijt, hogy adják el a Szibalnak a NKAZ fölötti ellenőrzést biztosító tulajdonrészt, amelyet a testvérpár cége, a MIKOM birtokolt. A kamerovói terület ügyészsége eljárást indított Mihail Zsivilo ellen, azzal vádolva, hogy meg akarta öletni Aman Tulejev kormányzót. A vizsgálatot a Nyugat-szibériai Szervezett Bűnözésellenes Igazgatóság (RUBOP) folytatta. Zsivilónak el kellett hagynia az országot, hogy elkerülje a letartóztatást, közben pedig új részvénykibocsátásokkal és hasonló technikákkal átjátszották a MIKOM teljes vagyonát (az NKAZ-t és számos szénbányát) Deripaszka és Mahmudov cégeinek.[14] A sajtóban megjelentek szerint ebben az ügyben közvetlenül részt vett a területi kormányzó, aki azzal segítette a vállalatátvételt, hogy egyrészt biztosította hozzá a helyi közigazgatási erőforrásokat, másrészt úgy viselkedett, mintha az állítólagos merénylet tényleg ellene irányult volna.[15]

Részvényesek közötti jogviták

A vállalatfoglalások másik módjának forgatókönyvében nyitó jelenetként a részvénytársaságokról szóló törvényt használják mint jogi keretet az állami szervek mozgósítására. Bár biztosan ez a második leggyakrabban igénybe vett jogszabály a csődtörvény után, a vállalatok közötti harcok jogi fegyvertára nagyon sokrétű (nemrég előfordult például, hogy jogi ürügyként nőtartási keresettel korlátozták egy kohászati gyár részvényeinek forgalomképességét). Ebben a sémában az a taktikai cél, hogy korlátozzák a többségi tulajdont megtestesítő részvények használatát, és így vagy megfosszák a többségi tulajdonost közgyűlési szavazati jogától, vagy valamilyen módon arra kényszerítsék, hogy részvényeit eladja az agresszor frontvállalatainak. A cél mindkét esetben a kiszemelt vállalat menedzsmentjének a lecserélése. Az elsőben az állami bíróság határozata korlátozza a többségi tulajdonos vagy valamelyik jelentős részvényes szavazati jogát a menedzsment átalakítása céljából összehívott közgyűlésen, és így a többségi szavazat

egy kisebbségi részvényes kezébe kerülhet. A másodikban a korlátozás hatálya alá eső részvényeket a közgyűlési szavazás eredményeként vásárolhatja meg az agresszor, azaz a tulajdonlás vállalatvezetés fölötti ellenőrzéssel párosul. Ebben az esetben első lépésként információkat szereznek a kiszemelt cég vállalati politikájáról, a részvényesek gyűléseiről, az osztalékfizetésről, beruházáspolitikáról stb. Az alaptrükk többnyire az, hogy kreálnak egy kisebbségi részvényest (ehhez akár egyetlen részvény is elegendő lehet), aki hajlandó a saját lakhelye szerint illetékes bíróságon pert indítani. Az indítvány alapján a helyi bíróság hatályon kívül helyezi az előző közgyűlés döntéseit, és ezzel lehetővé teszi az agresszor számára, hogy új közgyűlést hívjon össze és ott új menedzsmentet jelöljön, vagy hogy manipulálja a kiszemelt vállalat részvényeit. Ha megszületett a bírósági határozat (a bíró utána rendszerint kilép a testületből), a támadó fél végrehajtókat és speciális rendőrkülönítményt bérel fel a vállalati központ elfoglalására, hogy az új menedzsment átvehesse az irányítást. Az eredeti bírósági döntést meg lehet támadni, azonban a jogvita végtelenül hosszúra nyúlhat. Különben is, amíg az új vezetőség irányítja a vállalatot, ennek semmi jelentősége sem lesz.

2001 előtt viszonylag ritkán fordultak elő kisebbségi tulajdonosok által indított keresetek. Azóta azonban a négy legjelentősebb papír- és cellulózipari nagyvállalat tulajdonlásáért folytatott harc is ezt a módszert „népszerűsítette": 2001 augusztusában az Uszty-Ilim Fafeldolgozó Kombinát, 2001 decemberében a bratszki Fafeldolgozó Kombinát (mindkettő Szibériában, az irkutszki területen van), valamint 2002 májusa óta napjainkig az arhangelszki Cellulózgyár és a kotlasszi Cellulózgyár (mindkettő az arhangelszki területen, az északnyugati régióban van). Talán ez az eddigi legnagyobb cégháború, mert négy, egyenként a 10 000-t meghaladó alkalmazottat foglalkoztató nagyvállalatért folyik, amelyek együttesen az orosz cellulózipar termelésének a 60 százalékát adják, és termékeik több mint felét exportálják. Az agresszor a Szibal, 2002 óta új nevén a Basic Element (az alábbi ismertetésben mindkét nevet használom, attól függően, hogy mikori eseményről van szó). A védekező oldalon az IPE papíripari csoport áll, amely 1994 óta építi a pozícióit ebben az iparágban. Az alumíniumcsoportot köztudottan jó kapcsolatok fűzik a jelenlegi elnöki adminisztrációhoz, és rokonsági szálak Jelcin exelnök családjához. Közismert az is, hogy az állami erőszakszervezetek segítségével (és az 1990-es évek közepén a szervezett bűnözés igénybevételével) szerezte meg az ellenőrzést több iparág kulcsfontosságú vállalatai felett.[16] A szentpétervári központú IPE üzleti csoport nem épített ki politikai védelmi kapcsolatokat, és nem vett részt a korábbi oligarchaháborúkban. A következőkben a bratszki és a kotlasszi ügyet mutatom be.[17]

2001 végére a Bratsk Complex Holding (BCH – az IPE leányvállalata és a papíripari óriás tulajdonosa) 750 millió rubel (kb. 25 millió dollár) díjhátralékkal tartozott a helyi energiaszolgáltató Irkutszkenergónak. A Szibal ugyanebben az évben megszerezte az Irkutszkenergo részvényeinek 30 százalékát, és új menedzsmentet helyezett a cég élére. Az átvételtől tartva, a BCH előállt egy részletes tervvel a tartozás rendezésére, és kifejezte készségét az adósság teljes visszafizetésére, hogy elkerülje a csődeljárást. Az energiaszolgáltató késleltette a tartozásrendezést, mert az adósságot nyomásgyakorlásra akarta használni. Másodlagos védelemként a BCH már korábban létrehozott egy adósságmentes céget, a Cellulóz–Hullámpapír Gyárat (CCP), és oda irányította át a fafeldolgozó kombinát eszközeit. Ezt a legalitás határán álló megoldást széles körben alkalmazzák az adósságok megfizeté-

sének elkerülésére. A Szibal gyorsan reagált. 2001. december 21-én egy bírósági végrehajtókból, fegyveres őrökből és vállalatvezetőkből álló csoport érkezett Bratszkba, és bemutatta a Nyizsnyij Novgorod-i helyi bíróság december 18-i végzését, amely hatályon kívül helyezte az előző közgyűlés döntéseit, és elrendelte Szergej Hvosztyikovnak, a BCH–CCP igazgatójának a menesztését. Érdekes módon a bírósági végzés egy kisebbségi tulajdonos, bizonyos Liana Oganeszian keresete alapján született. (Később kiderült, hogy a hölgynek egyetlen BCH-részvénye sem volt, így a bírósági ítélet minden alapot nélkülözött.) Az új menedzsment már a hivatalba léptetése napján érvénytelenítette a bratszki vállalat által az Irkutszkenergóval kötött tartozásrendezési megállapodást, így az utóbbi csődeljárást tudott indítani. Az események menete ismerős irányt vett: a cellulózgyárat a Szibal menedzsment vette át, és elindult a csődeljárás.

Az IPE jogászai azonban kb. két hét alatt el tudták intézni a Nyizsnyij Novgorod-i bíróság végzésének a visszavonását. 2002. január 16-ig megállapodásra jutottak a Sziballal, amely alapján az IPE visszaszerezte a BCH és a fafeldolgozó kombinát fölötti irányítást. Január 21-én az Irkutszkenergo visszavonta a csődindítványt. A Szibal-vezetés mintegy húsz napig irányította a bratszki vállalatot. Mit értek el ezalatt, és mi volt az átvétel célja? Az első nyilvánvaló eredmény az Irkutszkenergo követelésének rendezése lett: mivel veszélybe került, ha csak átmenetileg is, egyik legfőbb vagyoneleme, az IPE egy héten belül kifizette az egész lejárt tartozást. A gyakorlati következmény szempontjából az átvétel hatásos módszernek bizonyult a kinnlevőség visszaszerzésre. A második eredmény feltehetőleg az volt, hogy meg tudták fosztani a vállalatot a készpénzállományától. Az IPE állítása szerint az átvétellel okozott teljes kár 24–27 millió rubelre tehető (valamivel kevesebb mint egymillió dollár), mivel az idegen menedzsment manipulálta a vállalat számláit és eladta a raktárkészleteket, a vételárat pedig eltulajdonította. Ezért feltételezhetjük, hogy ezt a vállalatátvételt vagy eleve rövid távú haszonszerzés céljából találták ki, vagy az agresszor ilyenné alakította, amikor látta, hogy hosszabb távra valószínűleg nem tudja megszerezni az ellenőrzést a vállalat fölött.

Az IPE másik jelentős vagyoneleme, a kotlasszi cellulózgyár esetében is hasonló forgatókönyvvel indítottak. Egy kisebbségi részvényes, bizonyos Szergej Melkin a nyugat-szibériai Kemerovo város bíróságához nyújtott be keresetet arra alapozva, hogy az IPE nem tartotta be az 1994-es privatizációs megállapodást. A panaszos állítása szerint az IPE nem teljesítette a privatizációs szerződés által előírt beruházási tervet. A bíróság a részvényes javára döntött, és a cellulózgyár részvényei összértékének 60 százalékával egyenértékű kártérítést ítélt meg. Ebben az időpontban a vitatott részvények letétbe voltak helyezve az Építőipari Bank érdekeltségi körébe tartozó Szentpétervári Központi Nyilvántartó Társaságnál és a moszkvai Letéti Elszámoló Társaságnál.

Május 25-én, mindössze tíz nappal a kemerovói bíróság ítélete után, a végrehajtó szolgálat lefoglalta a részvényeket. Öt napon belül a Szentpétervári Központi Nyilvántartó Társaság kivezette és felkínálta eladásra a kotlasszi cellulózgyár részvényeinek 36 százalékát. A részvényeket azonnal megvásárolta a Balti Pénzügyi Ügynökség egy ismeretlen ügyfél számára. Hamarosan piacra került és gazdára talált további 25 százaléknyi részvény (ennek a csalásgyanús ügyletnek a részletei túllépik az itteni leírás kereteit). Tartva attól, hogy a részvényeket a menedzsment leváltására akarják használni, az IPE megtámadta a részvényértékesí-

tést egy szentpétervári bíróságon. A bíróság úgy döntött, hogy a vitatott részvények a peres eljárás lezárásáig nem használhatók szavazásra. Ennek ellenére a kotlasszi cellulózgyár részvényeinek újonnan megszerzett 60 százalékát birtokló, kilétüket titkoló tulajdonosok közgyűlést tartottak a leningrádi terület egyik baromfitelepének helyiségeiben. A gyűlés új igazgatótanácsot választott, amelyben – mint később kiderült – többek között helyet kapott a Basic Element (korábban Szibal) által ellenőrzött Continental Management két képviselője is.

Amikor az alternatív menedzsercsoport nyilvánosan megjelent és bejelentette, hogy az új legitim tulajdonosokat képviseli, nyilvánvalóvá vált, hogy bármikor sor kerülhet a fegyveres vállalatfoglalásra. Két egymásnak ellentmondó bírósági határozat esetén a kikényszerítő képesség dönti el a vitatott vagyonelemek sorsát. Június 8-án egy több mint 90 fős „jogérvényesítő" csapat érkezett Kotlasszba. A Continental Management (Basic Element/Szibal érdekeltség) biztonsági szolgálatának a vezetője, Vjacseszlav Trubnyikov, korábban az orosz bűnüldöző fegyveres erők altábornagyi rangú főnöke, felkérte a Belügyminisztérium helyi igazgatóságát, hogy nyújtson segítséget a csapatnak az új menedzsment hivatalba helyezéséhez. Ekkorra a vitatott gyárat és a körülötte fekvő városrészt már erődítménnyé alakították, lezárták a gyárba vezető összes utat és vasutat, barikádokat emeltek a kerítéseknél, a munkásmilíciával megerősített vállalati őrző-védő részleget 24 órás készenlétbe helyezték. A legjobb középkori hagyományokat idéző ostromállapot további két hétig tartott, közben a felek nyilvános közleményeket váltottak, és kölcsönösen megvádolták egymást a sajtóban. De a jól szervezett fegyveres védelem miatt az agresszor nem merte megkockáztatni a gyár elfoglalását. Közben az üzemi „munkáskollektíva" beavatkozást kérő levelet írt Putyinnak. Az elnök az ügy kivizsgálására utasította a Főügyészséget, amely továbbította az utasítást a regionális szervezetéhez, és így – két hónapnyi „semlegesség" után – a helyi ügyészség végül is beavatkozott, hogy megelőzze a fegyveres összecsapást. A főhatóságok belépése visszaterelte a vitát jogi síkra, miközben a régi menedzsment a cellulózgyár központjában, a meghatározó részvénycsomag viszont a Basic Element kezében maradt. 2003 elején a felek változatlanul perben állnak: az IPE megtartotta saját menedzsmentjét a kotlasszi cellulózgyárban, a vitatott részvények pedig a Continental Managementnél, tehát a Basic Element érdekeltségi körében maradtak.

A rosztovi területen található taganrogi Kohászati Üzem (Tagmet) menedzsmentjének leváltására tett 2002. áprilisi kísérlet a vállalatok közötti konfliktusok egyik további típusát képviseli, amelyben a meghatározó részvénytöbbséget birtokló menedzsment és a többségi tulajdont, illetve a teljes ellenőrzést megszerezni akaró külső tulajdonosok tűztek össze. A Tagmet esetében az Alfa-Eco gazdasági csoport növelni akarta 42 százalékos részesedését, ennek érdekében megpróbálta a Föderációs Értékpapír Bizottságnál elérni a korábbi részvénykibocsátás hatálytalanítását, ami a Tagmet igazgatójának, Szergej Bidasnak az 54 százalékos tulajdonrészét 40 százalékot alig meghaladó szintre csökkentette volna. Bidas megtámadta a döntést a bíróságon, és nem adta át az irányítást az Alfa-Ecónak. A támadó gazdasági csoport ezt követően OMON-erőket használva, erőszakkal próbálta elfoglalni a vállalatot. A cég biztonsági szolgálata és a munkásmilícia egy heves összecsapásban meg tudta védeni a gyárat. A további összecsapások megelőzése érdekében Putyin elnök déli okrugbeli[18] megbízottjának kellett beavatkoznia, hogy visszakényszerítse a feleket a bíróságra. Több hónapi bírósági tárgyalássorozat után Bidas eladta a részesedését az MDM gazdasági csoportnak, amely a kohásza-

ti iparágban az Alfa fő konkurense. Mivel az MDM hasonlóan erős közigazgatási erőforrásokkal bír, mint az Alfa, az utóbbi számára jelentősen csökkent az elfoglalás vonzereje.[19]

Tulajdon, ellenőrzés és jogérvényesítés 1998 után

A csődeljárásra és a társasági jogra vonatkozó törvényi keretek bemutatása önmagában nem nyújt elegendő magyarázatot arra, hogy a vállalatfoglalás miért terjedt el ilyen széles körben, és miért öltött gyakran ennyire szélsőséges formát. Vizsgálni kell a változó tulajdonviszonyokat, valamint a jogérvényesítés szervezeteit és mechanizmusát is.

1998 előtt az orosz magángazdaságban három külön fázisban játszódott le a privatizáció és a gazdasági eszközök újraelosztása. Az 1989–91-es első fázisban a rejtett privatizáció keretében a vállalati igazgatók és a hivatali tisztviselők a társult szövetkezeteket felhasználva tettek szert saját haszonra az állami vállalatok termékeinek értékesítésével és a költségvetési források megcsapolásával. A második fázist az 1992–94-es tömeges és gyors vagyonjegyes (vócser-) privatizáció képviselte, amikor a korábbi állami vállalatok vezetőinek és munkásainak nagy része hirtelen a vállalatok legális tulajdonosává vált. A harmadik fázisban, 1995–96-ban sok nagy állami tulajdonú vállalat került a hitelt részvényért aukciók révén néhány gazdasági csoport tulajdonába az állami költségvetést támogató befizetések fejében.

Az első két privatizációs fázis a bennfenteseket (vezetőket és dolgozókat) hozta domináns helyzetbe az orosz gazdasági struktúrán belül. Az 1993–94-es tömeges privatizáció alkalmával a vállalatok többsége (73 százaléka) választotta az alkalmazotti többségi tulajdont eredményező, ún. második opciót. Ennek keretében a többségi tulajdonrész a vezetők és a dolgozók (bennfentesek) birtokába jutott, a fennmaradó rész pedig vagy az állam tulajdonában maradt, vagy külső befektetőké lett. A vállalatok egy másik jelentős hányada az első opció mellett döntött: a bennfentesek legfeljebb a részvények 40 százalékát szerezhették meg, a többi állami tulajdonban maradt, vagy később árverésre bocsátották (Blasi, Kroumova and Kruse, 1997: 50–85). 1996-ra az orosz gazdaságban a részvények kb. 60 százaléka bennfentesek kezébe került, kb. 30 százalékot külső befektetők birtokoltak, és mintegy 10 százalék maradt állami tulajdonban. Különféle becslések szerint a bennfentesek részvényeiből 12–18 százalék jutott a felsővezetőknek, főleg a korábbi szovjet igazgatóknak, a többi a dolgozók között oszlott meg (Radygin, 1999: 54–76; Shleifer and Vasiliev, 1996: 78–108). A széles körű részvényterítettség viszonyai között a felsővezetők jelentős előnyt élveztek a tulajdonosi jogok érvényesítése terén, és az értékesítési és pénzforgalom ellenőrzésével komoly személyes haszonra tettek szert. A korábbi szovjet igazgatók körül a változásokat elhárító szilárd bennfentestömörülések alakultak ki. A legtöbb ilyen vállalatvezetőség évekig nem tudott vagy (részben a társadalmi instabilitástól tartva) nem akart belefogni az érdemi átszervezésbe, inkább igyekezett elszigetelni a vállalatot a piaci nyomástól és a külső érdeklődők elől. A hitelt részvényért csereakciók sem változtatták meg alapvetően a gazdaság tulajdonosi szerkezetét, bár egyes kulcsfontosságú iparágakban a tulajdon néhány gazdasági csoport kezében koncentrálódásával nagymértékben hozzájárultak a hírhedt „oligarchák" megjelenéséhez.

Az 1998. augusztusi válság hatására ezek közül a csoportosulások közül jó néhány teljesen tönkrement (mint például az SBS-Agro és az Inkombank pénzügyi csoportok), néhány pedig 2001-ben összeütközésbe került a kormánnyal (például a MOSZT csoport és a Borisz Berezovszkij irányította holding). Így aztán a túlélők, a főképp ipari és kevésbé pénzügyi érdekeltségekkel rendelkező csoportok (Gazprom, Interrosz-ONEKSZIM, Yukos, LukOil) megerősödtek, akárcsak az új szereplőként megjelenő pénzügyi-ipari csoportok, a Szibal, az Alfa és az MDM (Pappe, 2000a). Az 1998–2002 közötti időszak ellenséges átvételeiben ezek az új csoportok és a régiek közül a Vlagyimir Potanyin tulajdonában álló Interrosz vitték a prímet.

A gazdasági eszközök újraelosztásának negyedik, ellenséges átvételekkel megvalósult fázisában a tulajdonosi struktúra változásának több tendenciája is megjelent: a részvények átcsoportosítása a dolgozóktól a felsővezetőkhöz, a külsők részarányának növekedése (a kapcsolódó menedzsmentváltásokkal) és a fokozódó tulajdonkoncentráció. A különböző vizsgálatok más-más mértékűre becsülik ugyan ezeket a változásokat, de mindegyik hasonló történésekről számol be: új vezetők és tulajdonosok lépnek színre, akik megpróbálják csökkenteni a bennfentesek tulajdonrészét (Kapeliushnikov, 2001; Radygin, 1999). Ez a trend mutatkozik meg egyrészt abban, hogy a külsők tulajdonaránya fokozatosan nő a belsők rovására, másrészt, hogy nő a felsővezetők részesedése a vállalati részvényekből. A vezetői részarány növekedésével párhuzamosan új menedzserek vették át a korábbi szovjet igazgatók helyét, lecserélve a bennfenteseket. Ahogy azt az előző alfejezetekben már leírtam, ezek a változások többszörös vállalati konfliktusok és ellenséges átvételek révén következtek be.[20]

Miért öltött ennyire szélsőséges formákat az eszközök újraelosztása? Az ismert jogi-eljárástechnikai magyarázat azt hangsúlyozza, hogy változatlanul hiányosak a kisebbségi részvényeseket védő jogi garanciák, azaz a vállalatok ritkán fizetnek osztalékot. A hasznot nem osztalékfizetéssel, hanem számos más módon realizálják. Ezért aztán ahhoz, hogy a gazdasági tevékenység jövedelmező legyen, elengedhetetlenül fontos az ellenőrzés és a döntési hatáskörök megszerzése. Ha nincs esély a megfelelő ellenőrzésre, csökken a befektetési készség. Ezért a külső befektetők meghatározó tulajdonrész megszerzésére törekszenek és megkísérlik a vállalat fölötti teljes ellenőrzés megszerzését, különben a vezetőség által manipulált pénzügyi folyamatok, az eszközök kivonása vagy csődeljárás révén elveszíthetik a befektetéseiket (Radygin, 2002).

Véleményem szerint a teljes magyarázathoz hozzátartozik a kikényszerítés, pontosabban a tulajdonviszonyok érvényesítéséhez rendelkezésre álló eszközök vizsgálata is. Az 1990-es években mindvégig a „segíts magadon" elve uralta a piaci etikát. A gazdasági szereplőknek önmaguk védelme és jogaik érvényesítése érdekében saját biztonsági megoldásaikra kellett hagyatkozniuk, és hasonló magatartást feltételeztek a többiek részéről is. Sok vállalatnak nem maradt más választása, mint elfogadni az együttműködést az ilyen szolgáltatásokat biztosító magánszervezetekkel, az utóbbiak által meghatározott feltételek mellett. Sok és sokféle szervezett csoport hozott létre és árult védelmi szolgáltatást, köztük különböző erőszakos szubkultúrák, így például a testvériségen alapuló zárt bűnözőcsoportok, önvédelmi harcművészeti és más sportklubok, kozákok, MVD-, KGB- és egyéb erőszakszervezeti állományok, helyi háborúk veteránjai, etnikai kisebbségek tagjai (Volkov, 2002). Az ilyen csoportok egy része legális őrző-védő vállalkozásokat és privát biztonsági szolgálatokat alapított, más részük viszont

illegális, nem hivatalos szervezet vagy hálózat maradt, mivel az általános és intenzív gazdasági és fizikai veszélyeztetettségérzet miatt minden gazdasági szereplőnek invesztálnia kellett a saját biztonságába. A gazdasági élet résztvevői közötti viszonyok a biztonsági szolgálataik közvetítésével (kényszerítő tevékenységével) alakultak ki, egy erőszakon alapuló garanciarendszer keretei között. A tiszta gazdasági viszonyok csak elméletben léteztek, a valóságban ezeket szorosan átszőtték az erőszakhatások, hiszen a gazdasági szervezetek a biztonsági szolgálataik útján koordinálták a tevékenységeiket, és ezek a szolgálatok építették ki az ügyfeleik közötti további tranzakciók biztonságos csatornáit is. A szervezett bűnözés az egyik kulcsfontosságú erőforrássá vált, és mindvégig az is maradt az 1990-es években. Széles körben használták kompetitív előnyszerzésre (ha a cserében részt vevő felek eltérő biztonsági szinttel rendelkeztek), vagy a méltányos cserefeltételek hosszabb távú megőrzésére (amikor a felek biztonsági szintje egyenlő volt). Következésképp minden szervezett csoport, amely kényszerítő erővel rendelkezett, sikeresen beléphetett az erőszak-vállalkozások területére, egyszerre jelentve kockázati tényezőt és biztonságot. Érthető módon ezek a folyamatok sokkal élesebben jelentek meg az új kereskedelmi vállalkozások világában és néhány virulens termelőágazatban, mint a stagnáló korábbi szocialista vállalatoknál. Az anarchikus verseny 1994–95-ben tetőzött.

1998-tól fokozatos átrendeződés kezdődött, amelynek a védelmi szervezetek közötti verseny és a járadékok tőkésítése voltak a mozgatórugói. Kezdetben a verseny lényegében kiszorítósdit jelentett, gyakran erőszak igénybevételével. Azokat a védelmi szervezeteket, főleg bűnözőcsoportokat és magán informális szerveződéseket, amelyek nem tudtak eléggé megerősödni, a sikeresebbek véglegesen kiszorították vagy magukba olvasztották. Emellett a verseny inkább azoknak a védelmi szervezeteknek kedvezett, amelyek kiegyensúlyozottabb gazdaságpolitika alapján kezelték az ügyfeleiket, vagyis hatékonyabb védelmet nyújtottak és segítették a tulajdonjog-redisztribúciót. Így a legális őrző-védő cégek és biztonsági szolgálatok, valamint az állammal kapcsolatban álló nem hivatalos csoportok és hálózatok fokozatosan felülkerekedtek a versenyben, és dominánssá váltak a biztonsági piacon. Sok bűnözőcsoport került választás elé, hogy vagy megváltoztatja az „üzletpolitikáját" és jogi státusát, vagy megszűnik. Néhány csoport úgy alkalmazkodott sikerrel a változó körülményekhez, hogy a járadékszerzés hasznát befektette a legális gazdaságba, és regionális jelentőségű gazdasági csoporttá vált. A tőkepiacok fejlődése és az új tulajdonformák további lehetőségekkel segítették a befektetést, azaz a védelmi ipar illegálisan szerzett hasznának a legális gazdaságba történő átforgatását. Az 1990-es évek végére a bűnözőcsoportok egyre inkább a hivatalos tulajdonformák felé fordultak, aktív részvényvásárlásokat folytattak, holdingtársaságokat alapítottak. Ehhez viszont a könyvelők, menedzserek és egyéb szakértők egész hadseregére volt szükség, és olyan szervezeti formákra, amelyek az erőszak helyett inkább a tőkefelhalmozást támogatták.

De ki foglalta el a piaci rést, amikor a biztonsági üzletágban fogyatkozni kezdett a bűnözői szektor és eltűntek a színről a „banditák"? 1999–2000-ben a bűnöző elemek helyére benyomuló állami alkalmazottak vették át a biztonsági szolgáltatások nyújtását és a gazdasági ügyletek felügyeletét. Alapszinten az informális rendőrségi és FSB védelem, valamint a legális privát őrző-védő vállalkozások és biztonsági szolgálatok uralták a piacot (Volkov, 2002). Ettől függetlenül a tartományi kormányzókkal kapcsolatban álló helyi és regionális belügyminisztériumi

tisztviselők is aktívabb szerepet vállaltak a helyi gazdaság igazgatásában, a védelmi szolgáltatást a homályos eredetű csoportok általi befektetési tevékenységre cserélve. Mire megjelent a poszt-jelcini éra új jelszava, az állam megerősítése, a különböző beosztású volt és tényleges állambiztonsági és rendőrségi hivatalnokok már kulcsszolgáltatóként pozicionálták magukat a biztonsági és jogi védelem piacán, és olyan privát vagy félprivát csoportokként működtek, amelyek csak lazán kötődtek az államhoz. Állami kötődésük nem terjedt túl a Belügyminisztériumi Igazgatóság helyi főnöke és a tartományi közigazgatás vezetője iránti lojalitáson. Az állam bizonyos szegmensei és egyes regionális struktúrái saját területükön meglehetősen megerősödtek, de általában az államhatalom nagyon gyenge maradt. Amikor 2000 nyarán Putyin megfogalmazta az államot konszolidáló politikát, bizonyos előkészítő munkálatok már megtörténtek, de nagyon határozott további erőfeszítéseket igényelt a szétesett állami szegmensek egyesítése, hogy a gazdasági cserekapcsolatok szempontjából szükséges jogállami keretek kialakulhassanak. Az új politika végrehajtásához feltétlenül szükség volt helyi közigazgatási rendeletekre, valamint biztonsági és igazságszolgáltatási rendszerekre, de épp ezek voltak a megvalósítás legfőbb akadályai is, mert hosszú időn át autonóm szervekként működtek. Új olvasatot kaphat a vállalatfoglalások elterjedése és a csődtörvény kalandjai azoknak a központi hatósági intézkedéseknek a kontextusában, amelyeket az ún. vertikális hatalom megerősítése érdekében hoztak, hogy az oroszországi régiókban visszaszerezzék a végrehajtó államhatalmi ágak fölötti ellenőrzést.

Összefoglaló következtetések

Bár fontosak a jogszabályok, valamint azok hiányosságai és kibúvói, a vállalatfoglalások teljes történetét csak akkor lehet leírni, ha figyelembe vesszük azokat a jogrendszeren kívüli reálfolyamatokat is, amelyekkel megmagyarázható, hogyan működnek a törvények a posztszovjet Oroszországban. Egyetlen törvény sem határozza meg azokat a jogi tényeket, amelyek szabályozására hivatott. Túlzott leegyszerűsítés lenne feltételezni, hogy a jogi „játékszabályok" meghatározzák és ezzel kimerítő magyarázatát adják annak a gyakorlatnak, amelyre vonatkoznak. A jogszabályok betűje és gyakorlati működése közötti eltérésekért felelősnek tartott „informális szabályokra" vagy „informális kultúrára" való hivatkozás csak homályosabbá teszi a valóságot és kevés magyarázó erővel bír, mert a hivatalos szabályok alkalmazását állítólagosan irányító különböző hallgatólagos szabályok végtelen sokszorozódásához vezet.

Hogy mind a jogi, mind a kulturális fetisizmust elkerülhessük, közelebbről szemügyre kell venni azt a jogrendszeren kívüli valós környezetet, amely egy-egy adott törvény esetén meghatározza alkalmazásának kontextusát és így aktuális jelentését. A jogrendszeren kívüli valóságot számos szereplő alkotja, akik eltérő érdekekkel bírnak, rendelkeznek bizonyos erőforrásokkal, és az új törvény létrehozása előtt már létező intézményrendszer összefüggései szerint ténykednek. Ehhez járul, hogy a posztszovjet Oroszországban gyakran alkottak törvényeket az éppen divatos liberális ideológia (azaz absztrakt elvek) alapján; ez történt például olyan kulcsfontosságú jogszabályok esetében, mint a szabad választásokat vagy a médiát szabályozó törvények (Gel'man, 2003). Amikor az ilyen jogszabályok kap-

csolatba kerülnek a jogrendszeren kívüli valósággal, új értelmet kapnak, amelyet az adott törvénynek a különböző, saját területükön működő szereplők révén megvalósuló gyakorlati alkalmazása határoz meg.

Érthető, ha ilyen helyzetben nem lehet kielégítő biztonsággal előre látni az eredményt, hacsak nem érvényesül az adott törvény értelmezésében és végrehajtásában valamilyen monopol-ellenőrzés, vagy nem alakul ki konszenzus a befolyásos szereplők között a törvény aktuális gyakorlati alkalmazásáról. Tehát egy törvény és az alkalmazása csak azt követően nyeri el a végleges formáját és válik az intézményi környezet működő elemévé, miután többszörös gyakorlati próbán esett át, amikor is befolyásos szereplők eszközül használták az adott társadalompolitikai kontextusban. Egy-egy törvény végleges formája hosszas küzdelmekben kristályosodik ki, ami összehangolt erőfeszítéseket igényel az alkalmazását és érvényesítését felügyelő központi hatóságtól. Az 1998–2002-es vállalatfoglalások esete jól illusztrálja, hogyan játszódott le a csődtörvény találkozása a jogrendszeren kívüli valósággal, amely meghatározta a törvény alkalmazási körét. A csődtörvény adott felhasználásának magyarázatához több jogrendszeren kívüli tényezőt is figyelembe kell vennünk:

- a korábbi privatizációs politika eredményeként létrejött hiányosságok és feszültségek (bennfentesek előnye, túl széles körben terített részvénytulajdon);
- a tulajdonjogok adott struktúrája, amely mellett a menedzserek jelentős privilégiumokat élveztek, ami személyes haszonszerzésre adott lehetőséget a napi pénzügyi döntések révén;
- új, nagy hatalmú pénzügyi-ipari csoportok kialakulása, amelyek pénzpiaci és politikai befolyásukat kulcsfontosságú ipari termelőeszközök tulajdonjogára akarták konvertálni;
- a vállalat fölötti ellenőrzés, illetve a tulajdonjog megszerzését szolgáló olcsó, hatékony eszközök elérhetősége állami igazságügyi, szabályozási és végrehajtó szervek formájában;
- a központi hatóságok (például az MVD, az FSO és a Legfelső Gazdasági Döntőbíróság) átmeneti tehetetlensége a regionális szervezeteik fölötti felügyelet gyakorlásában.

Ezenkívül a befolyásos szereplők mindegyike úgy „olvasta" az 1998-as csődtörvényt, ahogy az érdekeinek leginkább megfelelt. A nagy hatalmú agresszor vállalatok viszonylag alacsony áron akarták a gazdasági eszközöket megszerezni és koncentrálni; a regionális állami szervek privát haszonszerzésre használták közigazgatási és erőszak-szervezeti hatalmukat, ami segítette az erőszakos vállalkozói stratégiát; az állami adóhatóságok hatásos eszközt láttak a törvényben, hogy nyomást gyakoroljanak az adótartozást felhalmozó cégekre és javítsák az adóbeszedést; a regionális kormányzók számára a vállalatfoglalások lehetővé tétele vagy megakadályozása újabb alkalmat jelentett járadékszerzésre, vagy hogy biztosítsák maguknak az alkalmazottak szavazatait a tartományi választásokon; a médiakirendeltségek pedig azzal jutottak a maguk haszonrészéhez, hogy a vállalati háborúzáshoz rendelkezésre bocsátották közvélemény-formáló hatalmukat.

Mivel nincsenek megbízható adatok a vállalatfoglalás költségeiről[21] és az érintett vállalatok menedzsmentváltás utáni gazdasági teljesítményéről, nem lehet objektív értékelést adni a posztszovjet Oroszországban lezajlott negyedik eszköz-újra-

elosztás gazdasági következményeiről. Elképzelhető, hogy igaza van azoknak a kutatóknak, akik arra a következtetésre jutottak, hogy a vállalatfoglalásokkal új, hatékonyabb tulajdonosok és menedzserek léptek színre, akiknek a pénzügyi ereje és politikai kapcsolatai előnyösek az átvett nagyvállalatok számára, sőt szükségesek is a túlélésükhöz és expanziójukhoz (Pappe, 2000b: 110–9). Ha valóban ez a helyzet, akkor logikusan adódik a következtetés, hogy az ellenséges vállalatfoglalások időszaka egy új egyensúly kialakulásával zárult, ahol a gazdaságilag igazolható végeredményt jogilag és morálisan aggályos eszközökkel érték el. Ugyanakkor viszont a csődtörvény olyan gyakorlati próbán esett át, amely feltárta az adott jogrendszeren kívüli kontextusban érvényes jelentését, ami 2002 végére új törvény elfogadásához vezetett. Ezúttal a törvény átalakításában döntő szava volt a központi hatalomnak. Alkalmazásának hatékonyabb ellenőrzése érdekében a Kreml a szövetségi körzetekbe delegált elnöki megbízottak intézményén keresztül felügyeli a tartományi FSFO-kat és döntőbíróságokat, és ügyel a csődtörvénnyel való visszaélések megakadályozására. Korai lenne megítélni az új törvény sikerét vagy kudarcát, de teljes meggyőződéssel állítható, hogy eredményessége sokkal inkább az állami intézmények belső ellenőrzésének és koherenciájának fokától függ majd, mint a törvény nominális közigazgatási erejétől.

Jegyzetek

[1] Tatyana Trefilovával, a Pénzügyi Rendezés és Csődeljárások Föderációs Szolgálata elnökével készült interjú. *Trud*, 2001. augusztus 23.

[2] A tanulmány leíró jellegű, a hivatalos adatokból levont általános következtetéseket mutat be, másodlagos forrásokból megismerhető vállalatfoglalásokról számol be, néhány részletes esettanulmány, a médiában megjelent leírások, szakértőkkel folytatott magán-interjúk, valamint nem publikált újságírói oknyomozások eredményeinek alapján.

[3] *Vlaszty*, 2001. szeptember 18., 63. o.

[4] *BDI*, 1999. November, No. 1, 15–19. o.; *Gyenygi*, 2000. augusztus 16.

[5] Vaszilij Vetrijanszki 2002. március 14-i beszéde: www.bankr.ru.

[6] Ibid.

[7] *Trud*, 2001. augusztus 23.

[8] Sok esetben az adós céget még csak nem is értesítették a hitelezők gyűléséről, amelynek meg kellett választania a külső vezetőt. Széles körben használt trükk volt, hogy üres borítékot küldtek ajánlott levélként, és annak a feladóvevényével igazolták a bíróságon az adós meghívását. Részletesebben lásd: Semenov and Sizov, 2002, valamint az *Ekszpert* által a www.bankr.ru honlapon közzétett elemzési adatokat és a „Bankruptcy in Russia" internetprojektet.

[9] A „koncepciós" csődeljárások áttekintésére lásd *Ekszpert*, 1999, No. 8, 1926. o.; *Kompanyija*, 2002, No. 2, 18–20. o.; *Rosszijszkaja gazeta*, 2002. december 27.

[10] *Kompanyija*, 2000. augusztus 21.

[11] *Vremja MN*, 2000. szeptember 16.; *Vedomosztyi*, 2003. január 15.

[12] *Ekszpert*, 2000. február 7.; *Ekszpert-Ural*, 2000. augusztus 28 (elérhető a www.expert.ru címen).

[13] *Kompanyija*, 2000. augusztus 14.

[14] *Kompanyija*, 2000. augusztus 21.

[15] Miután külföldre menekült, Mihail Zsivilo egy New York-i kerületi bírósághoz fordult, amely vállalta a 2,7 milliárd dollár perértékű ügyet. 2003 áprilisában a bíróság megtagadta a további tárgyalást, arra való hivatkozással, hogy az eljárást Oroszországban kell

lefolytatni, *Films by Jove, Inc. v. Berov*, 250 F. Supp. 2d. 156 (US Eastern District of NY, April 16, 2003).

[16] Oleg Deripaszkáról azt állítják, hogy a jelcini közigazgatás korábbi vezetőjének, Valentyin Jumasevnek a lányát vette feleségül, Jumasev házastársa pedig Jelcin lánya, Tatyána Djacsenko. A Basic Element biztonsági szolgálatának (a Vimpel nevű privát őrző-védő cégnek) a főnöke, Valerij Pecsenkin korábban az FSB igazgatóhelyettese volt.

[17] A vállalati konfliktus ismertetése a következő forrásokon alapul: *Sibal-Les-230702; IPE-Bratszk-31202; IPE-Kotlassz-31202;* az Agency of Journalistic Investigations, Szentpétervár nem publikált beszámolói (2002), valamint a Roszbalt Hírügynökség gazdasági konfliktusokról készült elemző riportjai (Analytical Reports on Corporate Conflicts), elérhető a www.conflict.rosbalt.ru weblapon.

[18] Az *okrug* szövetségi körzet. Putyin elnök 2001-ben hét ilyen körzetet hozott létre az Orosz Föderáció 89 ún. szubjektuma kormányzóinak felügyeletére. Minden körzet élén az elnök meghatalmazott képviselője áll, akit közvetlenül Putyin nevez ki.

[19] *Kommerszant*, 2002. április 8.; *Kompanyija*, 2003. április 24. (www.ko.ru); *Kommerszant-Denygi*, 2002. április 24.

[20] Az ellenséges vállalatfoglalásoknak az eszközök újraelosztása szempontjából mért hatékonyságára vonatkozó felmérésre lásd Radygin and Arkhipov, 2000.

[21] Szakértői becslések a kiszemelt cég éves nyereségének két-háromszorosára teszik a vállalatfoglalás költségeit. Lásd *Kommerszant*, 2002. május 17.

Hivatkozások

BLASI, JOSEPH, MAYA KROUMOVA AND DOUGLAS KRUSE, 1997. *Kremlin Capitalism: Privatizing the Russian Economy*. Ithaca NY, Cornell University Press.

FRYE, TIMOTHY, 2000. *Brokers and Bureaucrats: Building Market Institutions in Russia*. Ann Arbor MI, The University of Michigan Press.

GEL'MAN, VLADIMIR, 2003. *Institution-building and informal institutions in contemporary Russian politics*. The European University at St. Petersburg. Manuscript.

HENDLEY, KATHRYN, PETER MURRELL AND RANDI RYTERMAN, 2000. Law, Relationships and Private Enforcement: Transactional Strategies of Russian Enterprises. *Europe-Asia Studies*, 52: 627–56.

HERTZ, NOREENA, 1996. *Russian Business Relationships in the Wake of Reform*. Oxford, Macmillan.

KAPELIUSHNIKOV, ROSTISLAV, 2001. Szobsztvennoszty i kontrol v rosssijszkoj promiszlennosztyi. *Voprosy ekonomiki*, No.12, pp. 102–23.

MANNE, HENRY, 1965. Mergers and the Market of Corporate Control. *Journal of Political Economy*, 72: 110–20.

PAPPE, YAKOV, 2000a. *Oligarhi*. Moscow, GU-VshE.

2000b. Treugolnyik szobsztvennyikov v regionalnoj promiszlennosztyi. In V. Klimanova and N. Zubarevitch (eds.), *Polityika i ekonomika v regionalnom izmerenyii*, pp. 109–20. Moscow, IGPI.

PEJOVIC, SVETOZAR, 1997. The Transition Process in an Arbitrary State: The Case for the Mafia. *IB Review*, 1: 18–23.

RADAEV, VADIM, 1998. *Formirovanyije novih rosszijszkih rynkov: transzakcionnije izderzki, formy kontrolja i delovaja etika*. Moscow, Tsentr politicheskikh tecknologii.

RADYGIN, ALEXANDER, 1999. Pereraszpredelenije prav szobsztvennosztyi v poszt-privatizacionnoj Rosszii. *Voprosy ekonomiki*, No. 6, pp. 54–76.

2002. Szlijanija i pogloscsenija v korporativnom szektore. *Voprosy ekonomiki*, No. 12, pp. 85–109.

RADYGIN, ALEXANDER AND SERGEI ARKHIPOV, 2000. Szobsztvennosty, korporativnije konflikti i effektivnoszty. *Voprosy ekonomiki*, No. 11, pp. 45–59.

ROBERTS, CYNTHIA AND THOMAS SHERLOCK, 1999. Bringing the Russian State Back: Explanations of the Derailed Transition to Market Democracy. *Comparative Politics*, 3: 477–97.

SEMENOV, A. S. AND YU. S. SIZOV (eds.), 2002. *Korporativnyije konflikti. Pricsinyi ih voznyiknovenija i szposzobi predolenyija*. Moscow, URSS.

SHLEIFER, ANDREI AND DMITRY VASILIEV, 1996. Management Ownership and Russian Privatization. In R. Frydman, C. W. Gray and A. Rapaczynski (eds.), *Corporate Governance in Central Europe and Russia*, vol. 2, pp. 78–108. Budapest, Central European University Press.

TAMBOVTSEV, VLADIMIR, 1999. Ekonomicseszkije insztituti rosszijszkovo kapitalizma. In T. Zaszlavszkaja (ed.), *Kuda igyet Rosszija? Krizisz insztitucionalnih szisztem*, pp. 193–201. Moscow, Intertsetr.

VARESE, FEDERICO, 2001. *The Russian Mafia*. Oxford, Oxford University Press.

VOLKOV, VADIM, 2002. *Violent Entrepreneurs: The Use of Force in the Making of Russian Capitalism*. Ithaca NY, Cornell University Press.

WOODRUFF, DAVID, 2000. *Money Unmade: Barter and the Fate of Russian Capitalism*. Ithaca NY, Cornell University Press.

NYOLCADIK FEJEZET

A maffia áttelepülése

FEDERICO VARESE*

Vajon egy maffiacsoport képes-e új szervezetet létrehozni egy más területen? Ez a kérdés számos közép- és kelet-európai országot foglalkoztat. Bodnár Zsolt alezredes, a magyar rendőrség szervezett bűnözés elleni osztályának vezetője 2000 szeptemberében ezt nyilatkozta: „Az orosz maffia már nagymértékben jelen van Magyarországon. Ide jönnek, törvényes üzletbe kezdenek, aztán csak várnak, mert tudják, hogy Magyarország hamarosan az Európai Unió tagja lesz, és akkor hatalmas terjeszkedési lehetőségeik lesznek."[1]

Az orosz maffia állítólag Lengyelországban, Olaszországban és Spanyolországban is jelen van (De Gennaro, 1997; Goldman, 1996; Sands, 2002; *Los Angeles Times*, 1998. október 23.; *The Daily Telegraph*, 1996. március 4.). Az orosz hatóságok azt állítják – feltehetőleg nem minden büszkeség nélkül –, hogy az orosz maffia legalább 26 országban aktív (*Itar-TASS*, 1998. július 21., idézi Galeotti, 2000: 37; BBC monitoring service, 1998. július 22.; lásd még *Moscow Times*, 1997. március 25. és *AFP*, 2002. augusztus 16.).

A fejezet célja azoknak a feltételeknek a bemutatása, amelyek elősegítik, hogy a privát védelmi szolgáltatásokra specializálódott bűnszövetkezetek (maffia) származási helyükön kívül eső területen hosszú távon sikeres, új szervezeteket tudjanak létrehozni (Gambetta, 1993a). A dolgozat első részében arra vonatkozóan fogalmazok meg hipotéziseket, hogy mennyire képesek migrációra a maffiacsoportok. Foglalkozom a társadalmi tőke és bizalom szintjével, a maffiózók utánpótlásával és az állami védelem nélkül hagyott hatalmas piac adta lehetőségekkel. A második részben az orosz Szolncevo bűnszövetkezet két akcióját hasonlítom össze, amelyeknek a célja az Olaszországban, illetve Magyarországon való terjeszkedés. Az eredmény drámaian különböző volt: míg Magyarországon sikerült letelepedniük, Olaszországban kudarcot vallottak. A csoport mindkét esetben pénzmosással foglalkozott, és behatolt a legális gazdaságba is. Magyarországon a szervezett bűnözés védelmi szolgáltatásai iránti jelentős kereslettel találkozott az

orosz maffia, mert a magyar kormány nem tudott azonnal hatásos rendszert kialakítani az újdonsült tulajdonosok közötti ellentétek kezelésére, és emellett az olajszektorban érvényes kettős árrendszer miatt óriási nyereségre lehetett szert tenni illegális kereskedelem útján. A fejezet fő következtetése, hogy akkor van esély a sikeres terjeszkedésre, ha új piac alakul, melyet az állam nem részesít megfelelő védelemben.

Vándorol-e a maffia?

Az áttelepedés nem könnyű. Diego Gambetta, a *Sicilian Mafia* című könyv szerzője szerint „a [szicíliai] maffia nemcsak hogy Nyugat-Szicíliában alakult ki, de, Cataniától eltekintve, mind a mai napig ott is maradt" (1993a: 249). Például több mint egy évszázada a maffia által elkövetett gyilkosságok aránya területi lebontásban változatlan: Nyugat-Szicíliában magas, a sziget többi részén alacsony. Gambetta szerint a sziget keleti részén egyetlen jelentős család bukkant fel, de ez a Cataniában 1925-ben megjelent csoport mindmáig a gyengébbek közé sorolható. Bár a szicíliai maffia több mint száz éve létezik, Szicílián kívül csupán két új maffiacsalád alakult, az egyik Tuniszban, a másik Nápolyban, mindkettő az 1930-as években.

Hasonlóképpen Yiu Kong Chu (2000) is azt állítja, hogy „a hongkongi triádok helyhez kötöttek, nem olyan nemzetközi törvénytelen ügyletekkel foglalkozó vállalkozók, akik vagyonuk és kapcsolataik révén nyugati országokba tudnak emigrálni". Bár a hongkongi triádok részt vesznek a nemzetközi bűnözésben, írja Chu, „általában nem kulcsfigurák". A triádtagok növekvő mértékben kapcsolódnak be a kínai gazdaságba – amit egyfajta terjeszkedésnek is lehetne tekinteni –, de Chu következtetése szerint ezek az esetek nem a Kínába való „szervezett terjeszkedés jelei", inkább „a triádtagok arra irányuló egyéni kezdeményezései, hogy bejussanak a kínai piacra" (130–1. o.).[2]

Gambetta szerint az egyik lényeges tényező, amely komolyan akadályozhatja a terjeszkedést, illetve áttelepülést, a megbízható információk megszerzése. Az illegális ügyletek lebonyolításához az erőszak mellett információra is szükség van. Annak a szervezetnek, amely az illegális ügyletekkel járó védelmi feladatok ellátására vállalkozik, ismernie kell a tranzakció tárgyát és annak minőségét, tudnia kell, hogy a szereplők mennyire vallják magukat megbízhatónak és mennyire azok valójában, valamint ismernie kell magukat a szereplőket is. Az információ költségei együtt nőnek az emberek és az intézményi terepek számával, valamint a szervezett bűnözői csoport egységei közötti távolsággal és kulturális különbségekkel. Minél komplexebb tranzakcióba kapcsolódik bele a csoport, annál nehezebb megbízható tárgyi és személyi információkat szerezni. Más szóval, az illegális ügyletek lebonyolítása annál egyszerűbb, minél kisebb volumenű és kevésbé komplex akciót véd a csoport (Gambetta, 1993a).

Egyik kapcsolódó írásomban (Varese, 2002) foglalkoztam azzal, hogy a maffiaszervezeteken belül szinte beteges mértékű a bizalom hiánya, és hogy a szervezet tagjai milyen stratégiákkal igyekeznek alacsony szinten tartani a csoporton belüli többi szereplő ellenőrzésének problémáiból eredő kockázatot. A maffia illegális védelmet árul, amiért az embereknek fizetniük kell. Amerikai maffiazsargonnal élve, a „család tagjai" a forgalom meghatározott százalékáért védik meg az „üzleti

partnereket". Ugyanakkor a tagoktól elvárják, hogy hasznukat megosszák a család többi tagjával. Az üzleti partnerek szeretnék azonban a lehető legkevesebbet fizetni a kapott szolgáltatásért, és a maffiatagok is a lehető legkevesebbet megosztani a többi maffiózóval, ami érdekütközéshez vezet és növeli a csalás esélyét. Sok megfigyelő említi ezt a problémát. „Mindenki ugyanazt a szaros játékot űzi – írja Joseph Pistone (Donnie Brasco) FBI-ügynök, aki hat évig beépített emberként dolgozott a New York-i Bonanno maffiacsaládban –, a lehető legtöbbet akarják megtartani és a lehető legkevesebbet leadni, amivel még meg tudják úszni, fittyet hányva a szabályokra." Majd így folytatja: „Mindenki ködösít. Úgy gondolják, ők végzik el a munkát, minek adnák oda a haszon felét valaki olyannak, aki ott se volt? Szóval az ember sose mondja el a teljes igazságot a pénzzel kapcsolatban senkinek. ... Ez általános volt. Mindenki minden szinten ezt teszi. Ezért van az, hogy senki sem bízik meg teljesen senki másban" (Pistone and Woodley, 1997: 79; USA Senate, 1998).

A maffiaszervezetek igyekeznek a minimumra korlátozni a fenti problémát, ezért az ellenőrző szerepek szabályos piramisát hozták létre. A magasabb beosztású tagok („kapitányok") ellenőrzik az alacsonyabb pozícióban lévőket („katonák") és hajtják be tőlük a nekik járó részt. A becsületesség biztosítéka az erőszak, aminek ugyan ára van, viszont hatásos. A katonák ellenőrzik a „bekapcsolt srácokat" (más néven üzleti partnereket) és kényszerítik ki tőlük a fizetséget. Számos esetben az aszimmetrikus információból eredő problémák elkerülése érdekében a szervezet egységes adót vet ki a védelme alatt állókra.[3]

Téves azonban az elképzelés, miszerint a maffia olyan, mint egy átlagos vállalat. A főnökök és a kapitányok nem csak abból a pénzből élnek, amit beosztottaiktól kapnak; ez nem lenne elegendő a megélhetésre. Saját maguk is keresnek pénzt, saját partnereket védenek, akik nekik fizetnek. A kapitányok és a főnökök el is lophatják a „jól keresőket" a katonáktól, akiket ők ellenőriznek. Erre jó példa az az eset, melyet Pistone említ az amerikai Szenátus előtt tett vallomásában, majd *Donnie Brasco* című könyvében (1997): „Mikor Sonny Black, a Bonanno család egyik kapitánya rájött, hogy milyen jól keres Donnie Brasco, aki a Lefty Ruggero nevű katona üzleti partnere volt, beavatkozott Lefty ügyeibe, és közvetlen üzleti kapcsolatot létesített Donnie-val. Mivel a kapitány magasabb beosztásban van, mint a katona, az utóbbi igazából nem tehet semmit, legfeljebb panaszkodhat. Ez a jelenség véleményem szerint drasztikusan csökkenti a bizalmat és az információáramlást a szervezeten belül, és sokkal bomlasztóbb, mint az aszimmetrikus információ standard problémája, amelyekre valamilyen szinten megoldást nyújt az intézményesített ellenőrzés és a rögzített járadékok."

A fent említett jelenség ténylegesen arra ösztönzi a maffiát, hogy terjeszkedjen: a katonákat arra készteti, hogy távolabbi területeken próbálkozzanak, mivel így megszabadulhatnak a kapitányaik és a főnökök ellenőrzésétől. Ruggero is hasonlóan cselekedett, mikor üzleteit áttelepítette Floridába (Pistone and Woodley, 1997: 247–335). Minél messzebbre települnek át, annál nehezebb a tagok ellenőrzése az eredeti család számára. Ebből arra következtethetünk, hogy az idegen területen végzett tevékenység az eredeti csoporttal szemben meglehetősen magas fokú autonómiát jelent.

Az áttelepülés azonban rengeteg nehézséggel és bizonytalansággal jár. A következőkben három olyan tényezőt szeretnék kiemelni, amely elősegítheti vagy gátolhatja a sikeres terjeszkedést.

Társadalmi tőke

A társadalmi tőkét a szereplők közötti nagyfokú interperszonális bizalom hozza létre. Ez a bizalom lehetővé teszi az ellenőrzési költségek csökkentését és a kollektív cselekvést (Coleman, 1990: 302, 304; általános áttekintést nyújt Portes, 1998). A társadalmi tőke a törvény betartóira és a bűnözőkre egyaránt hatást gyakorol. Mivel a társadalmi tőke magas szintje könnyebbé teszi a szereplőknek a koordinációt és a kommunikációt, a törvénytisztelők kollektív cselekvése is könnyebbé válik, tehát ilyen esetben érezhető ellenállásra kell számítanunk a szervezett bűnözéssel szemben. Minél alacsonyabb a bizalom és a társadalmi tőke szintje a törvényt betartók között, annál kevésbé valószínű, hogy a „civil társadalom" szervezetten ellenáll a maffiának, és a rendőrséghez fordul védelemért.

A bizalom és a társadalmi tőke az alvilág cserefolyamatait is befolyásolja. A törvénytelen tranzakciók különösen törékenyek, mert a résztvevők már átlépték az illegalitás határvonalát. Ilyen helyzetben várhatóan gyakrabban megszegik az ígéreteket, zsákmányszerzésre törekszenek, és többet hazudnak az áru minőségéről, mint a legális piaci szereplők (az is valószínűbb, hogy tranziens populációt alkotnak). A csereügylet lebonyolításakor a feleknek nyomós okuk van rá, hogy számítsanak a fent említett tendenciák hiányára – tehát szükségük van valamilyen biztonságérzetre. Ilyen szerepe lehet bizonyos mértékig a bizalomnak, ami lehetővé teszi, hogy a felek lebonyolítsák a tranzakciót (Gambetta, 1993b; Rose-Ackerman, 2001). Minél alacsonyabb a bizalom szintje a törvényszegők között, annál nagyobb az igényük a védelmi szolgáltatásokra. Azzal, hogy betartatja a megállapodásokat és ígéreteket, a maffia lehetővé teszi az üzletkötést olyan bűnözők között is, akik nem bíznak egymásban. Más oldalról közelítve, a törvényszegők közötti nagyfokú bizalom csökkenti az igényt a maffia által nyújtott védelemre, így gátolja a maffia terjeszkedését.

Összességében, minden mást változatlannak véve, könnyebben terjeszkednek a maffiacsoportok egy alacsony bizalmi szintű régióból egy másik, hasonlóan alacsony vagy még alacsonyabb színtű bizalommal rendelkező régióba.

A maffiózókínálat

A maffiózók jelenléte az új területen nagy szerepet játszik abban, hogy egy maffiacsoport le tud-e telepedni. Az emberierőforrás-kínálat e különös típusának többféle eredete lehet. A maffiózók áttelepülését számos ok kiválthatja, például az általános elvándorlás onnan, ahol nagy a szervezett bűnözők területi sűrűsége, menekülés a maffiaháborúk elől,[4] valamint az olyan perverz állami politika, amely olyanokat kényszerít migrációra, akik specifikus „maffiózó képességekkel" rendelkeznek.[5] Az optimális maffiózókínálat az új területen egyértelműen növeli az áttelepülés valószínűségét. A lényeges kérdés a következő: Letelepedhet-e egy maffiacsoport pusztán azért, mert van maffiózó-utánpótlás? Számos szakember szerint elegendő az olyan személyek jelenléte, akik ráerőltetik „védelmüket" a vonakodó áldozatokra (gyakran az állam gyengeségével párosulva), hogy a maffia kialakuljon vagy áttelepedjen (Catanzaro, 1992). Ezt a megközelítést én a terjeszkedés „kínálatoldali" értelmezésének tekintem. Alternatív hipotézis lehet, hogy

más tényezők váltják ki a maffiacsoportok létrejöttét, például ha állami védelem hiányában tényleges szükséglet merül fel a viták illegális módon való rendezésére (erről később bővebben is szó lesz).

Védelem nélkül hagyott jelentős új piacok kialakulása

Elméletileg az egyének csak akkor cserélnek árut vagy szolgáltatást, ha előbb bizonyossá vált számukra, hogy a partnerük nem fogja megszegni a megállapodást. Ennek egyik forrása lehet, ha az állam védi a cserét és a szerződéseket: ideális esetben az állam rendezi a tulajdonjogi vitákat, és megoldja a megállapodások megszegéséből adódó problémákat. Csereügyletek akkor is létrejönnek, ha az állam nem definiálja tisztán a tulajdonjogi viszonyokat, és nem védi megfelelően a cserét, ilyenkor azonban másfajta biztosítékok jelennek meg. Ezek egyike az erre szakosodott szervezett bűnözés, nevezetesen a maffia által nyújtott védelem.[6]

Mint egy másik írásomban kifejtem, az orosz maffia megjelenése és fejlődése a tökéletlen piacgazdasági átalakulás következménye.[7] Oroszországban a piacgazdaságra történt áttérés lehetővé tette a gazdasági szereplőknek, hogy magántulajdonuk legyen, és piaci tranzakciókban vegyenek részt. Az 1990-es évek elején számos rendelet liberalizálta a kereskedelmet és engedélyezte a kis- és középvállalkozások privatizációját. Az 1990-es évek közepére magánkézbe került a nagyvállalatok többsége. A tulajdonosok és gazdasági tranzakciók számának növekedése mellé azonban nem társult áttekinthető tulajdonjogi szabályozás. 1986-ig visszamenően a jogi helyzet kaotikus volt. A jogszabályokban keveredtek egymással az előző rendszer eljárásai és az új rendelkezések. Átfedéseket és ellentmondásokat tartalmazó törvények és rendeletek tömkelegét iktatta be a folyton változó törvényhozás. „Ugyanarról a tárgyról gyakran több eltérő és egymásnak ellentmondó normatív szabály rendelkezik, gyakran nehéz megállapítani, végül is melyik az érvényes" (Frydman, Rapaczynski and Erle, 1993, idézi: Varese, 2001: 242).

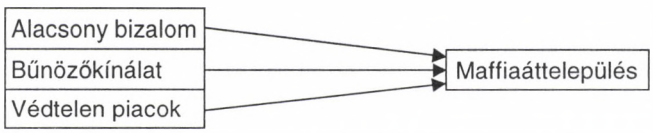
Fokozta az átláthatatlan tulajdonjogi törvénykezés problémáit, hogy Oroszországban az üzletemberek közötti vitás kérdések rendezésére felhatalmazott bíróságok nem tudtak érvényt szerezni a döntéseiknek, mint azt több tudományos vizsgálat igazolja (pl. Kahn, 2002; Pistor, 1996; Varese, 2001: 37–54). Megjelent az igény a védelemre – elsősorban a tulajdonjog és a szerződések terén –, de ezt az állami intézmények nem tudták kielégíteni. A hiányzó állami védelem problémájának orosz megoldása kombinálta a vállalaton belül megszervezett saját védelmet és – ami sokkal nagyobb aggodalomra ad okot – a piacgazdasági váltás miatt munka nélkül maradt, erőszak alkalmazására kiképzett személyek szolgáltatásainak az igénybevételét. Egy idő után ezek az emberek autonóm bűnszövetkezeteket hoztak létre, amelyeknek megbízást lehetett adni a konkurenciával és üzletfelekkel kialakult viták rendezésére, vagy arra, hogy érvényt szerezzenek a piaci szereplők összejátszáson alapuló megállapodásainak (Varese, 2001).

Összefoglalva, az orosz maffia kialakulásában szerepet játszó két legfontosabb tényező a piacgazdasági átalakulás idején a védelem iránt felmerült igény, amit az állam nem tudott kielégíteni, valamint a hirtelen munkájukat vesztett, az erőszak alkalmazására kiképzett személyek jelenléte volt, akik készek voltak magánvéde-

lem biztosítására áruba bocsátani a szolgáltatásaikat. Valójában a piacgazdaság óriási szegmense állami védelem nélkül maradt.

Ha az oroszok vagy a szicíliaiak helyett a más országokból származó személyek használták volna ki a lehetőségeket, akkor ezt a jelenséget az áttelepülés tipikus példájának tekinthetnénk. A külföldi maffiózók észreveszik a valamely új területen jelentkező kihasználatlan védelmi lehetőségeket, majd ott letelepedve maffiatevékenységbe kezdenek. Ebből a szempontból az áttelepülés hasonlít arra a helyzetre, amelyben a kedvező területi adottságok következtében új maffiacsoportok alakulnak ki, bár a csoport külföldiekből áll össze.[8]

A maffia sikeres áttelepülésének a feltételeként három tényezőt kell kiemelni: az új területen alacsony a bizalom szintje, megfelelő kínálat van maffiózókból, és vannak olyan jelentős piaci szegmensek, amelyeket nem véd az állam (lásd a *8.1 ábrát*).



8.1 ábra. A maffia sikeres áttelepülését elősegítő tényezők

Van-e olyan tényező (vagy két tényező kombinációja), amely jelentősebb a többinél, vagy a maffia terjeszkedéséhez mindhárom egyidejű jelenléte szükséges? A következő részben bemutatok két példát az orosz maffia terjeszkedési kísérleteire, nevezetesen a Szolncevo bűnszövetkezet próbálkozásaira, hogy megvesse a lábát Olaszországban és Magyarországon. Az összehasonlítás célja, hogy az egyes tényezők fontossága empirikusan értékelhető legyen.

Az orosz maffia Kelet- és Nyugat-Európában

A Szolncevo-család

A Szolncevo-bűnszervezet a Moszkva déli–délnyugati részén található külvárosról kapta a nevét, ahonnan a csoport származik. A város egész területén folytatnak védelmi tevékenységet, amit oroszul krisának hívnak.[9] A tagból lett állami tanú, Joszif Roizisz szerint körülbelül 9000 tagja van (SCO, 1997, vol. 1, p. 7). A csoport legalább tíz, részleges autonómiával rendelkező brigádból *(brigadi)* tevődik össze, melyek a Szolncevo nevet ernyőként használják. Az orosz rendőrség szerint ez a legnagyobb bűnszövetkezet Moszkvában, amely számos bankot és körülbelül száz kis- és középvállalkozást tart ellenőrzése alatt (lásd *Kommersant Daily*, 1995. augusztus 25.; SCO, 1997, vol. 1, p. 8). Az 1990-es években Szergej Mihajlov (Mihasz) és Viktor Averin (Avera) volt a két vezér, mindkettő izraeli útlevéllel rendelkezett. Szergej Tyimofejevet (Szilvesztr), a csoport alapítóját 1994 szeptemberében meggyilkolták. További vezetők voltak még Jurij Jeszin (Szamoszval) és Szergej Kruglov (Boroda). A jelenleg az Egyesült Államokban börtönbüntetését töltő Vjacseszlav

Ivankovot (Japoncsik) tartották a Szolncevo amerikai összekötőjének. Szemjon Mogiljevics, aki közeli kapcsolatban állt a vezetőséggel, Budapestet szemelte ki lak- és munkahelyének. Egészen 2002-ig itt tevékenykedett, amikor is kitoloncolták. A szervezetet egy 12 tagból álló tanács irányítja, akik rendszeresen találkoznak a világ különböző pontjain, gyakran ünnepi alkalomnak álcázva a találkozót.

Számos tanúvallomás és rendőrségi jelentés szerint a Szolncevo közös pénzalapot *(obscsak)* tart fenn, amelyet a szervezetnek dolgozó bankokon keresztül visszaforgatnak a legális gazdaságba. A befektetési döntéseket a szervezet tanácsának tagjai ellenőrzik (SCO, 1997, vol. 1, p. 190).

A Szolncevo Rómában: a maffiózókínálat

A terjeszkedési kísérlet Moszkvából Rómába 1993-ban kezdődött, és 1997-re egyértelműen kudarcot vallott. Az 1993 novemberében Miamiban tartott találkozón a Szolncevo 12 tagú vezetőtestülete elhatározta, hogy létrehoz egy csoportot Olaszországban. Ezt lehallgatott telefonbeszélgetések és Joszif Roizisz tanúvallomása is bizonyítja (SCO, 1997, vol. 1, p. 77; lásd még CPA, 1997: 19–20). A találkozón részt vett Ivankov, Jeszin, Averin, Mihajlov, Tyimofejev és Kruglov.[10] A *vori-v-zakonye* (elismert tolvajok)[11] rangú Szolncevo-tagot, Jurij Jeszint bízták meg az olaszországi csoport megalapításával.

A 12 tagú tanács határozatán kívül más tényezők is közrejátszottak a római terjeszkedésre vonatkozó döntésben. Olaszországban nem élt ugyan jelentős számú orosz kisebbség, de ott működött Európa legnagyobb kommunista pártja. Néhány hitbuzgó párttag orosz állampolgárokkal házasodott össze, és egy kicsit beszéltek oroszul. Fontos mozzanat, hogy Jeszin egyik későbbi társa több évig a párt központjában dolgozott, és orosz felesége volt (SCO, 1997, vol. 1, pp. 47–75). Ez a háttér végül is megkönnyítette Jeszin munkáját Rómában. Másrészt Jeszin korábbról ismert már egy éppen Olaszországban tartózkodó orosz bűnözőt, az Ivankov által távozásra kényszerített Monya Elszont (Friedman, 2000: 238). Elszon úgy tájékoztatta Jeszint, hogy Olaszországban könnyű letelepedni. „Itt [Olaszországban] azt csinálsz, amit akarsz, ez nem Európa" (SCO, 1997, vol. 1, p. 90; lásd még CPA, 1997, vol. 1, pp. 18–19). Emellett Róma jobb választásnak látszott, mint Olaszország többi része, ahol az olasz maffia tevékenykedett: az oroszok nyíltan elismerik, hogy pontosan azért választották Rómát bázisul, mert az olasz fővárosban nem voltak olyan jelentős bűnszövetkezetek, mint például a szicíliai maffia (SCO, 1997, vol. 1, p. 20).

Az eddig felsorolt okokhoz járul negyedikként Jeszin félelme, hogy ha Oroszországban maradna, megölnék, ezért 1994-ben örömmel telepítette át ügyletei egy részét külföldre (SCO, 1997, vol. 1, p. 187). A csoporthoz tartozó két mentorát, Tyimofejevet és Kruglovot nem sokkal korábban ölték meg.[12] Ezért nem véletlen, hogy Jeszin pár hónappal Tyimofejev meggyilkolása után Olaszországba költözött – úgy tűnik, azért menekült meg a haláltól, mert beleegyezett, hogy a vezetés áldásával áttelepül Olaszországba (SCO, 1997, vol. 1, p. 21). Az olasz rendőrség mintegy 167 embert nevezett meg, akik Jeszin Rómában működő olasz–orosz csoportjának tagjai voltak.

Társadalmi tőke

Olaszországban és fővárosában, Rómában viszonylag alacsony a bizalom és a társadalmi tőke szintje. Az 1990–93 között készült World Values Survey (WVS) keretében feltett kérdésre, hogy „Ön szerint a legtöbb emberben meg lehet bízni, vagy sose lehet elég óvatos az ember, ha másokkal van dolga?" az olaszoknak csupán 34 százaléka válaszolta azt, hogy „a legtöbb emberben meg lehet bízni". Ennél magasabb az interperszonális bizalom szintje Nagy-Britanniában (44 százalék), Nyugat-Németországban (38 százalék), Lengyelországban (35 százalék) és Nyugat-Európa nagy részén. Belgiumban és Spanyolországban hasonló a helyzet, mint Olaszországban, 33, illetve 32 százalék. A listát Svédország (66 százalék), Norvégia (65 százalék) és Finnország (63 százalék) vezeti (Inglehart, Basanez and Moreno, 1998: V 94). Köztudomású, hogy az észak-olaszok körében magasabb szintű az interperszonális bizalom, mint Közép- és Dél-Olaszországban élő honfitársaik között. Putnam megállapítása szerint Laziában (római régió) „átlagos" a bizalmi szint: magasabb, mint Calabriában és Campaniában, de sokkal alacsonyabb, mint Toscanában és Emilia-Romagnában (1994: 97).

Az orosz maffiacsoport római tevékenysége és a jelentős és védetlen piacok hiánya

A Szolncevo-csoport olaszországi tevékenységei közé tartozott a forrásszerzés, a pénzmosás, a legális gazdaságba való befektetés, illetve néhány alapvető törvénytelen szolgáltatás biztosítása. Az olaszországi csoport létrehozásához szükséges források előteremtése céljából sok olasz hivatalnok kapott jelentős kenőpénzeket. Forrásszerzés céljából Jeszin és bűntársai fiktív házasságokat szerveztek, jogosítványokat hamisítottak és fegyvereket csempésztek az országba. Dollármilliókat juttattak illegálisan Olaszországba. A pénzügyeket csak két ember intézhette: Jeszin és Dimitrij Naumov (Jeszin közeli munkatársa, aki saját csoportot akart létrehozni, ezért 1996. szeptember 23-án Moszkvában meggyilkolták). Számtalan banki átutalást hajtottak végre Európa és az Egyesült Államok különböző bankjain keresztül. A pénzmosás egy másik módszereként különböző személyeket kértek meg, hogy illegálisan szerzett pénzt vigyenek Oroszországból Olaszországba, ott ebből a pénzből különféle árukat, például ruhákat, ékszereket, órákat vásároljanak, melyeket aztán Oroszországban értékesítettek (SCO, 1997, vol. 1, p. 93). Az olasz rendőrség szerint a módszer ugyan primitívnek és jelentéktelennek tűnhet, ennek ellenére több orosz bűnszövetkezet is rendszeresen használja, így több ezer embert és dollármilliókat érinthet (SCO, 1997, vol. 1, p. 93, 120; CPA, 1997: 19).

Jeszin társai több társaságot is alapítottak – mindet ugyanarra a római címre bejelentve. Alapvető tevékenységük meghívólevelek küldése és a banki átutalások legalizálása volt. A cégek közül néhány nagy és jelentős lett. Az egyik, az Acquarium Ltd. (fiktív név) hivatalosan halimporttal foglalkozott volna, sőt halászati vállalkozást is létesített volna Olaszországban (SCO, 1997, vol. 1, p. 88). Ezt azonban a vállalkozásért felelős (azóta meggyilkolt) Igor Rumjancev magatartása miatt Jeszin hamarosan felszámolta (SCO, 1997, vol. 1, p. 88). Jeszin ezután úgy döntött, hogy inkább egy másik vállalkozásba, a World Exportba (fiktív név) fektet több pénzt és energiát.

A World Export volt a legjelentősebb Olaszországban alapított cég, ebben Jeszinnek 30 százalékos részesedése volt. Riccardo Brenno (álnév) vezette a céget. Ő volt a legmagasabb beosztású olasz, aki kapcsolatban állt a Szolncevóval. Brenno szervezte az Oroszország és a World Export, illetve Jeszin közötti olaj- és gázszállítási szerződéseket. A szerződések többsége törvénytelen volt. Előfordult, hogy az orosz állami olajtársaság hivatalnokai Iránból származó olajat adtak el Brennónak, aki ezt továbbadta a Dél-Afrikai Köztársaságnak. Az iráni–orosz megállapodás értelmében ezt az olajat tilos lett volna harmadik országba továbbadni. A második ügylet kapcsán Brenno egy 300 millió dollár értékű 240 000 tonnás olajszállítmányról tárgyalt (SCO, 1997, vol. 1, p. 211; lásd még CPA, 1997: 21).

A World Export komoly orosz kapcsolatokkal rendelkezett az olaj- és gáziparban, valamint az Energiaügyi Minisztériumban. Egy ukrán politikus korrumpálása révén Brenno az Asztrahánból származó kaviár olaszországi importjára is exkluzív szerződést köthetett. Tárgyalásai eredményeként jött létre például egy 300 000 dolláros Armani-kollekció exportszerződése, egy 150–200 millió dolláros szerződés az Olivetti és egy orosz cég között, valamint olasz habzóbor exportjáról szóló szerződés a Soprani (fiktív név) borkereskedő cég és a kazahsztáni Alma-Ata város között. Jeszin letartóztatásának idején a World Export orosz partnerei éppen bútorvásárlásra készültek. Úgy tűnik, hogy legalább egy szerződés létre is jött, és 300 000 dollár értékű bútor került ezen az úton Pesaróból Oroszországba.

A tranzakciók közös vonása volt, hogy a pénz, amellyel az olasz szállítókat fizették, Olaszországon kívüli illegális tevékenységekből származott – derül ki több beszélgetésből (SCO, 1997, vol. 1, p. 132). Néhány esetben a csoport jó hírű bankokat bízott meg a pénz átutalásával. Máskor a kifizetés a határon átcsempészett készpénzzel történt. A közvetítő cég, a World Export semmilyen jutalékot sem kapott; pontosan ez volt az, ami végül felkeltette az olasz hatóságok gyanúját.

Jeszin mellett Dimitrij Naumov volt a legaktívabb a csoportból; ő elsősorban a pénzügyi szférában és nemzetközi megállapodásokban volt érdekelt. Többek között jövedelmező, Oroszországba irányuló húsexport-megállapodásokat hozott össze, és ő szervezte az Oroszországból Olaszországon és az Egyesült Államokon át Tajvanra irányuló higany- és rubídiumszállítást is. A végcél feltehetően Észak-Korea volt. (Mogiljevics azt mondta egy osztrák újságírónak, hogy „Naumov törvényes megállapodásokat köt, élelmiszer és hadászati felszerelések importjával és exportjával foglalkozik. Lehet, hogy vöröshigannyal is kereskedett".)[13]

A pénzügyi megállapodások kiterjedt hálózatához képest minimális jelentősége volt a Jeszin csoportja által nyújtott törvénytelen szolgáltatásoknak: fiktív Olaszországba szóló meghívóleveleket gyártottak, prostituáltakat szereztek az oda látogató oroszoknak, és fiktív házasságokat szerveztek olaszok és oroszok között. Lényeges továbbá, hogy az efféle szolgáltatásokat igénybe vevő ügyfelek mind oroszok voltak. Jeszin csapatának egy tagját azzal vádolták – később felmentették –, hogy megzsarolt egy oroszt 1991-ben, jóval azelőtt, hogy Jeszin Olaszországba költözött. (A vádlott egy Olaszországban élő orosz volt, akit 1994 után szerveztek be Jeszin csoportjába.) A csoport fennállásának rövid időtartama miatt valószínű, hogy illegális védelmi tevékenységet nem folytatott.

Az erőszakos cselekmények hiánya további bizonyítékot jelent arra nézve, hogy a Szolncevo nem talált védetlen piacot, ahova betörhetett volna, hogy ellenőrzése alá vonja. Jeszin társai és az áldozatok között lezajlott több telefonbeszélgetés is bizonyítja, hogy a csoportok tagjai féltek a büntetéstől, ha megpróbáltak kilépni

a szervezetből vagy nem teljesítették az utasításokat. Azonban egyetlen kívülállót sem bántalmaztak, és az Olaszországban dolgozó oroszok elleni súlyos erőszakos cselekményeket is mindig Oroszországban hajtották végre.

A Szolncevo-hierarchia célja az volt, hogy „leányvállalatot" hozzanak létre Olaszországban. A fentiekben bemutatott bizonyítékok azt igazolják, hogy Jeszin a Szolncevo és más orosz bűnszövetkezetek pénzét forgatta át törvényes üzletekbe, valamint oroszoknak kínált törvénytelen szolgáltatásokat, például fiktív házasságokat és nyugatra szóló meghívóleveleket. Jeszin Olaszországba érkezve a védelmi zsarolás napi irányításával járó maffiafőnöki tevékenységek helyett az illegálisan szerzett tőkének a legális gazdaságba történő befektetésével foglalkozó bűnözésre tért át. Új feladatának végrehajtása érdekében racionális stratégiát dolgozott ki a csoport létrehozására, melybe beletartozott az útlevelek beszerzése, az információszerzés és a helyi hivatalnokok megvesztegetése.

A csoport azért nem eresztett gyökeret Olaszországban, mert helybélieknek nem nyújtott törvénytelen szolgáltatásokat, és nem talált jelentős, védetlen piacot. Jeszint 1997 márciusában letartóztatták Olaszországban. Az olasz rendőrség jelentései szerint Jeszin és társainak letartóztatása után a Szolncevo olaszországi csoportja lényegében „megszűnt létezni".

A Szolncevo Magyarországon: társadalmi tőke és a maffiózókínálat

Olaszországhoz hasonlóan Magyarországon is viszonylag alacsony a bizalom és a társadalmi tőke szintje. Az 1990–93-as WVS-felmérés során az „Ön szerint a legtöbb emberben meg lehet bízni, vagy sosem lehet elég óvatos az ember, ha másokkal van dolga?" kérdésre a megkérdezettek csupán 25 százaléka válaszolta, hogy „a legtöbb emberben meg lehet bízni". A magasabb értéket elért országok közt találjuk Lengyelországot (35 százalék), Ausztriát (32 százalék), Észtországot (28 százalék) és Németország keleti tartományait is (26 százalék) – (lásd Inglehart, Basanez and Moreno, 1998: V 94).

A magyar rendőrség jelentéseiben az 1990-es évek eleje óta szerepel az orosz bűnözők jelenléte. 1998-ra a rendőrség becslései szerint „200, főleg orosz irányítás alatt álló bűnbanda alakult az országban, ezek között pár tucat a domináns. Amerikai és magyar hivatalnokok szerint a maffiafőnökök közül többen korábban a KGB-nél vagy a hadseregnél dolgoztak, és bonyolult és könyörtelen szervezeteket hoztak létre" (*The Washington Post*, 1998. december 21; lásd még Wright, 1997: 70). A Szolncevo behatolása a magyar társadalomba egy ukrán származású üzletember, Szemjon Judkovics Mogiljevics nevéhez fűződik, aki 1991-ben költözött Budapestre, és szoros kapcsolatban állt a Szolncevo vezetőivel, Mihajlovval és Averinnel (Friedman, 2000: 240–1), akik Budapestet választották kelet-európai bázisuknak. (Jelentések szerint Mihajlov egy budapesti luxushotel tulajdonosa. Lásd Maksimov, 1997: 329.)

A piacgazdasági átalakulás Magyarországon

Rómával ellentétben, a Szolncevo budapesti terjeszkedési kísérleteinek idején az ország átalakulóban volt az államilag irányított gazdaságból a piacgazdaságba.

Magyarország még a kommunista rezsim vége előtt hozzákezdett az állami tulajdonú vállalatok átszervezéséhez, így 1985-re e vállalatok kétharmada önállóvá vált és vállalati tanácsok irányítása alá került (Urbán, 1997: 240). Az 1990-es évek végére a magántulajdon GDP-hez viszonyított aránya 80–85 százalékra nőtt (Csáki and Karsai, 2001: 5). Az alakuló piacgazdaság olyan törvényekre és szabályozásra támaszkodhatott, melyek már a kommunizmus idején is hatályban voltak. A kommunizmus alatt hivatalosan sosem hatálytalanították a II. világháború előtt törvénybe iktatott kereskedelmi törvényt, amely egy 1875-ben elfogadott törvényen alapult. Sőt, az 1968-ban elkezdett és kisebb megszakításokkal továbbfolytatott reformfolyamat 1988-ra lecsökkentette az államnak a gazdaságban betöltött szerepét, és megnövelte a vállalatok autonómiáját. A korábbi töredékes társasági jogot egységes szerkezetbe foglalta az 1988. évi törvény a gazdasági társaságokról, amelyet az 1990-es években többször is módosítottak, a változó gazdasági környezetnek megfelelően (Kornai, 1996; Sárközy, 1993: 243; Csáki and Karsai, 2001: 66).

A magyar átalakulás azonban nem volt teljesen problémamentes.[14] A szakértők „spontán (vagy informális) privatizációnak" hívják azt, ami Magyarországon történt. A privatizációt irányító vállalatvezetők számos állami vállalatban szereztek tulajdonrészt, mert hiányzott az a törvényi háttér, amely megvédte volna a részvényeseket és tisztán meghatározta volna a tulajdonjogokat. „Az informális privatizáció módszerei az állami vállalat használható állóeszközeinek szimpla ellopásától a korrupció különböző formáin át egészen kifinomult formákig terjedtek, amikor is új cégek alapításával tulajdonították el a vállalat vagyonát" (Urbán, 1997: 243).

A korábbi magyar eredmények ellenére sem alakultak még ki a megfelelő jogi keretek, amikor az átalakulás elkezdődött. Csáki és Karsai (2001) rámutattak, hogy „a magyar vállalkozások hatékony működését számos törvényi és intézményi probléma nehezíti. Bizonyos törvények és módosítások (például az ingatlantörvény és a szerződésjog reformja) még mindig hiányoznak. A hatályos gazdasági szabályozás nagyrészt nincs megfelelően kidolgozva, sok ponton ellentmond önmagának és más törvényeknek is" (69. o.).

Az állami apparátus lassúnak és hatástalannak bizonyult az új piaci szereplők kiszolgálásában. Csáki és Karsai „a pontatlan és elavult ingatlan-nyilvántartást és a cégbejegyzési eljárás lassúságát" említik. Az 1990-es évek elején a szegényesen komputerizált magyar földhivatalok a kapacitásukat jelentősen túllépő információszolgáltatási és -módosítási igényekkel szembesültek. Hasonló problémát jelentettek az 1990-es években hirtelen megsokszorozódott vállalatalapítások és cégbejegyzések is. Ezért „a vállalatok vagyonáról és pénzügyi helyzetéről nincsenek aktuális adatok. Tovább nehezíti a helyzetet a túlterheltség, az egyre szélesebb kört érintő korrupció és egyéb visszaélések" (71, 72. o.).

Az efféle hiányosságok miatt csökkent az emberek jogrendszerbe vetett bizalma, és nőtt a gazdasági bűncselekmények száma. Az 1990-es években széles körben elterjedt az adócsalás, és a szerződésszegést, az áfa-csalást, a hamis csődjelentéseket szinte nem is tartották bűnnek (lásd még Wright, 1997: 74; Csáki and Karsai, 2001: 71). Egy 1998-as felmérésből kiderül, hogy a megkérdezettek mintegy 80 százaléka szerint „a boldoguláshoz nélkülözhetetlen a törvényszegés" (Csáki and Karsai, 2001: 71). Amikor az átalakulás idején jelentősen megugrott a vagyon elleni bűncselekmények száma, Csáki és Karsai szerint az igazságszolgáltatás „a gazdasági bűnözés terjedését tekintve szinte teljesen hatástalannak bizonyult",

a polgári peres ügyek terén messze „nem volt kielégítő" a bíróságok kapacitása (71. o.).

Bár 1992-ben Magyarország volt a harmadik legnagyobb pénzmosó Európában, a hivatalos statisztikákban egyetlen ilyen ügyben született ítélet vagy lezárt eljárás sem szerepelt 1996 végéig (Wright, 1997: 71). A bírósági eljárások „hosszadalmasak" voltak, az ítéletek kihirdetése „rendszeresen" késett, és „gyakran lehetetlenné" vált, hogy érvényt szerezzenek az ítéleteknek. A bírósági végrehajtásról 1994-ben hozott törvény sem hozott jelentős javulást Csáki és Karsai szerint: „Az egyetlen érdemi változás az volt, hogy nőttek a költségek és a végrehajtásra kijelölt magánvégrehajtóknak kifizetendő díjak" (2001: 72). A rendőrségi korrupció „átható volt" (Pap, 2001; lásd még Mawby and Wright, 2001). Nem túl meglepő módon az informális gazdaság igen magas szintű; nagyságát a bruttó nemzeti jövedelem 25 százaléka és a GDP 31 százaléka közé tették a különböző becslések.[15]

Katona Géza, a rendőrség Központi Nyomozóirodájának vezetője szerint a maffiatevékenységek iránti kereslet növekedése a piacgazdasági átalakulás kezdeti nehézségeihez köthető. „Nem meglepő, hogy a törvénytisztelő és a törvényszegő üzletemberek egyaránt védeni akarják magukat, és az állam által nyújtandó jogi védelem hiányában törvénytelen vagy félig törvényes módszereket használnak az érdekeik védelmére" (1997: 79). Katona szerint a szervezett bűnözés jelentős szerepet játszott a viták bíróságon kívüli rendezésében; lényegében ez lett „az uralkodó megoldás" ebben a szférában.

Katona a szervezett bűnözés számára lehetőségeket kínáló másik területként az olajszektort jelöli meg. 1989 után megszűnt az olajkereskedelem korábbi állami monopóliuma, de még hiányzott a szektor új törvényi szabályozása. Tulajdonképpen bárki alapíthatott olajkereskedelemmel foglalkozó céget, mivel az állam elmulasztotta a magukat hivatalosan bejegyeztetni kívánó cégek szűrését; közben pedig a szovjet csapatok kivonása után hatalmas tárolókapacitások váltak elérhetővé. Ugyanakkor a magyar kormány úgy próbálta megvédeni a gazdákat és az elszegényedett rétegeket a fokozódó infláció és az emelkedő fűtési költségek hatásaitól, hogy a tüzelőolajra és a dízel üzemanyagra kettős árrendszert vezetett be, mesterségesen teremtve meg ezzel egy új illegális pénzszerzési lehetőséget.[16]

Rómával összevetve, ahol lényegében nem létezett a maffiaerőszak, Magyarországon igen jelentőssé váltak a szervezett bűnözés erőszakos megnyilvánulásai. Ahogy a *Washington Post* 1998. december 21-i száma írta: „1996-ra az erőszak elárasztotta az utcákat. A magyar rendőrség 1991-ig visszamenően 140 maffiához köthető robbantásról, gránátmerényletről és gyilkosságról számolt be, amelyek többsége az utóbbi években történt. 1996 novemberében Budapesten a nyílt utcán lőtték le Prisztás Józsefet, a feltételezett maffiavezért. 1997 augusztusában egy diszkólövöldözésben megsérült egy nő. Idén februárban automata fegyverrel meggyilkoltak egy befolyásos, feltételezett maffiakapcsolatokkal rendelkező üzletembert a piros lámpánál várakozó autójában. A következő hónapban gránátot dobtak egy bárba. Júniusban belőttek egy boltba, ahol egy személy megsérült. Maffiózók ölnek maffiózókat, a közvélemény pedig egyfajta közönnyel szemléli a dolgokat – állítják a hivatalnokok."[17]

1991 és 1998 között több mint 100 gyilkosság és 170 robbantás történt Magyarországon.[18]

A Szolncevo tevékenysége Magyarországon

A *The Boston Globe* 1998. november 29-i számának egyik cikkében burkoltan utal a Szolncevóra. A cikkben ez áll: „Orosz anyanyelvű banda, amelyet a hatóságok Magyarországon a legbefolyásosabb és legveszélyesebb szervezetnek tartanak. Az igazságszolgáltatásból származó információk szerint ez a bűnszövetkezet jelen van az Egyesült Államokban is" (lásd még Wright, 1997: 72). A következőkben közelebbről megvizsgáljuk a csoport tevékenységét.

Mogiljevics segítségével a Szolncevo bonyolult vállalat- és üzemhálózatot alakított ki, amely tekintélyes mennyiségű pénzt mosott tisztára és fektetett be a legális gazdaságba, főként a fegyvergyártás és az olajkereskedelem területén. 1995-ben Mogiljevics megvásárolta a mágneseket gyártó budapesti Magnex 2000 céget, az Army Co-op nevű, aknavetőket és légvédelmi fegyvereket gyártó üzemet,[19] a Balchug nevű irodabútor-gyártó és -forgalmazó társaságot és a DIGÉP Általános Gépgyárat, amely tüzérségi aknákat, aknavetőket és tűzvédelmi eszközöket gyártott.[20] Mogiljevicsnek az 1980-as évek óta voltak érdekeltségei az olajiparban. Megalapította az Arbat International nevű kőolajipari export-import vállalatot, amelynek 50 százaléka a tulajdonában volt (a többi részvényes Ivankov, Mihajlov és Averin volt, lásd a londoni The Times 1999. augusztus 20-i számát). Az ő nevéhez fűződik még az Arigon Kft. megalapítása, amely olajipari termékeket adott el az ukrán vasúttársaságnak. Ezt a céget állítólag Mihajlov felesége vezette.[21] A közelmúltban kapcsolatba hozták az Eural Trans Gas nevű kétes hírű magyar vállalattal is, amely a Gazprommal szerződött olaj szállítására Türkmenisztánból Ukrajnába.[22]

A Szolncevo nem korlátozta a tényked ését a feketepénzek törvényes gazdaságba történő átforgatására. Egy FBI-jelentés szerint megpróbálták kijátszani a magyar kormányt, és ki akarták szorítani a versenytársakat az olajpiacról (*Moscow Times*, 2000. február 22.). Széles körben vélik úgy, hogy a magyar és orosz bandákat egyaránt érintő magyarországi alvilági háború a nagy hasznot hozó állami olaj- és gázszerződések allokációja körüli konfliktusok miatt robbant ki az 1990-es években (Katona, 1997; *CTK Cseh Hírügynökség*, 1999. november 8.). A BBC Mogiljevics tevékenységéről szóló dokumentumfilmje szerint egyik magyar partnere, Seres Zoltán „az illegális olajüzleteket követő orosz–magyar bandaháború áldozata lett".[23] Az illegális olajkereskedelem egyik résztvevője, Boros Tamás 1997 februárjában és 1998 májusában tett rendőrségi vallomásában ezt mondta: „Azokat a cégtulajdonosokat, akik Szemjon Mogiljevics orosz maffiavezért kihagyva akartak olajat importálni, megfenyegették és megzsarolták" (*CTK*, 1999. november 8.; *Index*, 2000. június 9.). 1998. július elején Boros Tamást három másik áldozattal együtt az autójába helyezett bombával ölték meg Budapest belvárosában (*MTI*, 1998. szeptember 17.).

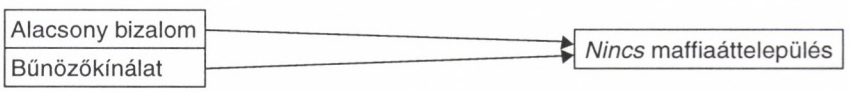
A korábban idézett FBI-jelentés szintén azt sugallja, hogy a Szolncevo tovább terjeszkedett az olajiparból. Védelmi és prostituálthálózatokat irányít Budapesten, valamint megkínozta és megölte számos helyi ellenfelét, amihez Mogiljevics vidéki villáit használták börtönként. (Andrej Mocsin budapesti meggyilkolásával a magyar rendőrség Viktor Averint gyanúsítja, aki ezenkívül állítólag közvetítőként közreműködött Abner Kandov elrablásában is.) Egy magyar napilap, a *Népszava* által idézett rendőrségi források szerint körülbelül 800 magyar cég áll közvetlen kapcsolatban az alvilággal (*MTI*, 1998. november 19.). Bár nehéz pontosan meg-

határozni a cégek és a maffia közötti kapcsolat jellegét, tipikus esetnek tekinthető, hogy a maffiacsoportok bűnszövetkezeti védelmet kínálnak azoknak a vállalatoknak, amelyek nem tudnak az államhoz fordulni. Részben ezt bizonyító információk merültek fel a „bombagyáros" volt Stasi-ügynök, Clodo tárgyalásán.[24] A tárgyaláson számos vádlott Leonyid Goldstein Sztekurát nevezte meg mint Mogiljevics helyettesét és a Clodo vezette bombagyár igazi tulajdonosát. Ennél is jelentősebb, amit Erdélyi Nándor, a csoport egyik bérgyilkosa állított, hogy a budapesti bűnözőknek 50 százalékos „díjat" kellett fizetniük Sztekurának, hogy szabadon dolgozhassanak.[25] Ugyanazon a tárgyaláson az is kiderült, hogy Sztekura Mogiljevics megölését tervezte, valószínűleg így akart nagyobb autonómiára szert tenni az eredeti, moszkvai székhelyű maffiacsoporttal szemben.

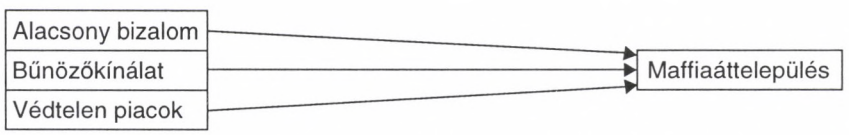
Bár a rendelkezésre álló bizonyítékok hiányosak, mégis egyértelműnek látszik, hogy a Szolncevo és általában az orosz maffiacsoportok megvetették lábukat Magyarországon – azaz épp az ellenkezője történt annak, amit Olaszországban tapasztalhattunk. Az orosz maffia egyidejűleg igyekezett monopolizálni bizonyos gazdasági területeket, például az olajüzletet, és bűnszervezeti védelmet nyújtani a szürkegazdaságban tevékenykedő üzletembereknek és az illegális vállalkozóknak.

Összefoglaló következtetések

A római és a budapesti helyzet összehasonlítása lehetővé teszi, hogy azonosítani tudjuk a maffia terjeszkedésének egyik kulcstényezőjét. Róma esetében megvolt a maffiózókínálat és alacsony volt a bizalom szintje, a terjeszkedés mégis sikertelen volt. Magyarország esetében szintén jelen volt ez a két tényező, de emellett voltak jelentős, védetlen piacok is. Tehát a sikeres terjeszkedés kulcsváltozója a nem védett piacok léte (lásd a *8.2* és *8.3 ábrát*).



8.2 ábra. A maffia sikertelen római áttelepülésekor fennálló tényezők



8.3 ábra. A maffia sikeres magyarországi áttelepülésekor fennálló tényezők

Vajon elégséges ok-e önmagában a bűnözői kínálat, hogy számítani kelljen a maffia megjelenésére az általuk már uralt területeken kívül? Róma esetében az az elhatározás, hogy megteremtsék a maffiózókínálatot, nem volt elegendő, hogy az orosz maffia megvesse a lábát. Magyarország esetében viszont az orosz bűnözők *kihasználták* az ott felfedezett lehetőségeket, amelyekről valószínűleg a már régeb-

ben az országban tevékenykedő orosz üzletemberektől szereztek tudomást. További jelentős tényező lehet, hogy egyszerűbb az utazás a volt kelet-európai országokon belül, bár nem szabad túlzott jelentőséget tulajdonítani a Magyarország és Oroszország közötti „kulturális hasonlóságoknak" és az Oroszországból Olaszországba való költözés nehézségeinek.

Az állam által nem védett és nem szabályozott hatalmas piaci lehetőségek megjelenése arra ösztönzi a különböző területekről érkezett maffiózókat, hogy kihasználják a lehetőségeket: vagy odaköltöznek, vagy pedig ha már ott vannak, bűnszövetkezeti védelmet ajánlanak fel. E tényezők együttesen növelik a maffiaterjeszkedés valószínűségét. Bár ez a konklúzió ellentmond a korábban tárgyalt „kínálatoldali" eredet- és terjeszkedésmagyarázatoknak, megállapíthatjuk, hogy hiába vannak ott a maffiózók egy olyan területen, ahol nincsenek jelentős védetlen piacok, mindössze csak az történik, hogy munka nélkül maradt bűnözővé válnak.[26]

Mindenesetre – mint Gambetta (1993a) állítja – nem egyszerű a központból irányítani egy távoli kirendeltséget. Még ha a körülmények megfelelőek is, az aszimmetrikus információ és az ellenőrzés nehezen megoldható problémái miatt hosszabb távon nehéz fenntartani a tevékenységet. A magyar példában is találhatunk arra utaló bizonyítékokat, hogy egyes kirendeltségek megpróbáltak független szervezetté alakulni, de további kutatást igényelne, hogy ezt biztosan állíthassuk.

A magyar esetből levonható következtetés, hogy a maffia terjeszkedéséhez vezethet, ha az állam nem alakítja ki elég gyorsan a piacgazdaság megfelelő intézményi hátterét, vagyis a megfelelően funkcionáló jogrendszert és a pontosan meghatározott és betartatott tulajdonjogi szabályozást. A jóhiszemű politika akaratlanul lehetőséget teremtett az állam kijátszására és az olajkereskedelem törvénytelen monopolizálására. Ez volt a másik lényeges tényező, amely elősegítette az orosz csoportok behatolását Magyarországra.

Jegyzetek

* Hálás vagyok a Tisztesség és Bizalom workshop résztvevőinek az előadásomhoz fűzött észrevételeikért, továbbá Kornai Jánosnak, Susan Rose-Ackermannak és Bo Rothsteinnek részletes megjegyzéseikért, melyekkel nagyban hozzájárultak a fejezet tökéletesítéséhez. Marshall Goldmantól és Bernard Tamástól értékes visszajelzéseket kaptam egy korábbi verzióról. A Collegium Budapest részben támogatta a kutatást, és nagylelkűen vendégül látott Budapesten. A magyar sajtóban megjelent releváns cikkekre Molnár György hívta fel a figyelmem. A szöveg egy előző változatának olvasószerkesztője Sara Arnold volt, míg a végleges szöveget Parti Julianna szerkesztette meg, aki számos következetlenséget is kiszűrt. Értékes segítségükért mindkettőjüknek nagyon hálás vagyok.

1 *South China Morning Post*, November 7, 2000. Az amerikai Federal Bureau of Investigation (FBI) a magyar rendőrséggel közös csoportot hozott létre „az orosz maffia növekvő befolyása" elleni harcra. *BBC News*, February 22, 2002.

2 Annak ellenére, hogy Chu kétségbe vonja az áttelepülés szisztematikus jellegét, felismerhetők a terjeszkedés jelei Kínában: „Jelentések szerint a shenzheni szórakoztatóipari létesítmények több mint fele a főleg Hongkongból származó triádok tulajdonában van. Azt is mondják, hogy több kínai nagyvárosban hongkongi triádtagok és prominens kínai kormányhivatalnokok rokonai együtt irányítanak szórakoztatóipari létesítményeket" (Chu, 2000: 132).

[3] Például Steve Di Salvo arról győzködi Frank Balestrierit, hogy az a legjobb módszer, ha „az összes többi bukmékertől 1000 dollárt kérnek hetente, hogy egyáltalán dolgozhassanak" (Pistone and Woodley, 1997: 203). A maffia fix díjakat alkalmazó gyakorlatáról bővebb információ található: Chu, 2000: 59; Gambetta, 1993a: 181; Jacobs, Friel and Radick, 1999: 34, 43; Varese, 2001: 106–7.

[4] Például a szicíliai székhelyű Stidda bűnszövetkezet tagjai 1986-ban Piedmontba menekültek, miután vesztesként kerültek ki egy másik cataniai maffiacsaládd al történt összetűzésből (Sciarrone, 1998: 247–8). Miután Ciro Mazzarella egy, az 1990-es évek elején lezajlott nápolyi Camorra-háborúból vesztesként került ki, 1992-ben Svájcba költözött. Új hazájában cigaretta- és drogcsempész hálózatot épített ki Montenegró és Olaszország között. Lásd Bove and Durante, 2000.

[5] Az 1950-es évek közepe óta az erőltetett áttelepülési politika hatására számos kemény bűnöző telepedett le Észak-Olaszországban, például Lombardiában, Piedmontban és Emilia-Romagnában.

[6] Állami védelem hiányában a bizalom lehetne az üzletkötés második biztosítéka.

[7] Az alábbiakban egy korábbi publikációmra építek (Varese, 1994).

[8] Ez az érvelés valóban azt sugallja, hogy két tényező kombinációja magyarázatot adhat az olasz–amerikai maffia eredetére: a maffiózó képességgel rendelkezők áttelepítése Dél-Olaszországból és az alvilági szerződések végrehajtása és a védelem iránti felerősödött igény az alkoholtilalom idején. Ezenfelül – mint a későbbiekben szó lesz róla – a leányvállalat autonóm csoporttá alakult, amely elég lazán kapcsolódott az eredeti „céghez". Vagyis az olasz–amerikai maffia nem tekinthető a szicíliai szervezet alcsoportjának.

[9] Egy 1995-ös FBI-jelentés szerint a Szolncevo a legnagyobb hatalmú eurázsiai bűnszervezet „vagyon, hatalom és pénzügyi befolyás szempontjából a világon" (*Moscow Times*, February 22, 2000). A Szolncevóval kapcsolatban további információkra lásd Modestov, 1996 és Maksimov, 1997. Egy moszkvai ügyvéd részben fiktív beszámolója a Szolncevo tevékenységéről: Karyshev, 2001. Az oroszországi szervezett bűnözésről és illegális védelmi vállalkozásokról szóló részletes elemzések találhatók: Galeotti, 1998; Varese, 2001; Volkov, 2002.

[10] Úgy tűnik, ez csak egyike volt a Szolncevo orosz és külföldi ügyleteit irányító tanács rendszeres találkozóinak. Csak *vori-v-zakonye* rangra emelt vezetők vehetnek részt ezeken a megbeszéléseken.

[11] A *vori* körébe tartozók életük nagy részét munkatáborokban töltötték, mert következetesen megtagadták a munkát. Szerzetesien puritán ideológiát és a testvériességen alapuló közösségbe való felvételhez beavatási rituálét alakítottak ki. Hatalmuk alá vonták a *blatnije* rangú hivatásos bűnözőket, akik legvégső célja az alvilágban elérhető legmagasabb szint, a *vori* elérése. A társaság fennmaradt a posztszovjet korszakban is. A *vori-v-zakonye*-ról lásd Varese, 1998; 2001: 145–66.

[12] SCO, 1997, vol. 1, pp. 16–17. Szilvesztr haláláról számos Jeszinnel kapcsolatban álló bűnöző beszélt. Röviddel Szilvesztr halála után több támogatóját is megölték, és az „olaszok" elmentek néhány temetésre. Telefonbeszélgetéseikből kiderül, nagyon féltek attól, hogy kapcsolatba hozzák őket a vesztésre álló csoporttal, és őket is megölik. Úgy tűnik, néhány olyan embert is meggyilkoltak, akinek kevés vagy semmi köze sem volt Szilvesztrhez, például egy Drakon becenevű férfit. Jeszin azt mondta Szlávának (egyik olaszországi megbízottjának, Vjacseszlav Gavrilovnak), hogy „Drakonnak semmi köze nem volt az egészhez, nem tudni, miért ölték meg" (SCO, 1997, vol. 1, p. 7).

[13] *Wirtschaftwoche*, 1993. április, idézi SCO, 1997, vol. 3, p. 173. A DEA megnevezte az észak-koreai hadsereg egy Floridában állomásozó tisztjét, aki benne volt a megállapodásban.

[14] Lásd Kornai (1990) éles kritikáját a korai privatizációs tervekkel és a kelet-európai posztkommunista átalakuláshoz kínált sémákkal kapcsolatban. A magyarországi átalakulás általános értékelésére lásd Kornai, 1996.

[15] Az előbbi becsült érték a Világbanktól származik (http://rru.www.worldbank.org). A 31 százalékos becslés (ami az 1994. évi villamosenergia-fogyasztáson alapul) forrása Lackó, 1997. Lásd még Tóth, 1997/1998. A *Budapest Week* 1995. március 23-i száma szerint (idézi Wright, 1997: 74) a magyarországi félmillió munkanélküli mintegy 20–40 százaléka az árnyékgazdaságban dolgozik.

[16] Ezenkívül a Jugoszláviával szemben elrendelt nemzetközi kereskedelmi embargó hatalmas hasznot ígért az ország déli és keleti városaiban (pl. Kecskeméten, Kiskőrösön és Miskolcon) ténykedő csempészeknek (Katona, 1997).

[17] A piacgazdasági átalakulás óta a fegyverek és a robbanóanyagok is könnyen elérhetővé váltak. Lásd Wright, 1997: 72 és különösen Nagy, 2000.

[18] „The Billion Dollar Don", *BBC1 Panorama*, December 6, 1999.

[19] Mogiljevics az Arigon Kft. útján vette meg az Army Co-op 95 százalékát.

[20] *Hetek*, 1999. augusztus; *Russian Business Monitor*, September 1, 1999. Az osztrák rendőrség által lehallgatott egyik telefonbeszélgetés ritka, de nagy jelentőségű bizonyítékkal szolgált arra nézve, hogy Mogiljevics Szolncevo-pénzekből finanszírozta a befektetéseit – ami szerepel az olasz Jeszin-aktában is. A beszélgetés Averin és Mogiljevics között folyt 1994 áprilisában. Az előbbi arra emlékezteti az utóbbit, hogy vissza kell fizetnie a pénzt, amelyet a csoport „közös pénzalapjából" kapott. A szóban forgó összeg ötmillió dollár volt (SCO, 1997, vol. 1, p. 79).

[21] Közismert, hogy Mogiljevics 30 millió dollárt vett ki az Arigon Kft.-ből és a YBM Magnex Internationalbe tette, amely beolvadt a Magnex 2000-be (Friedman, 2000: 249–51).

[22] Lásd *RFE/RL Organized Crime and Terrorism Watch*, January, 16 és March 13, 2003; *Jane's Intelligence Digest*, January 31, 2003; *The St. Petersburg Times*, February 28, 2003.

[23] „The Billion Dollar Don", *BBC1 Panorama*, December 6, 1999.

[24] Dietmar Clodo bombagyárat létesített, az ott készült robbanóeszközöket használták az üzletemberek és bűnözők elleni 1996–98-as támadássorozatban (*Duna Műholdas TV-csatorna*, [BBC Monitoring], 2000. november 6. és 2001. december 29.).

[25] *Heti Világgazdaság*, 2000. november 22. Sztekura az olajpiacnak is aktív szereplője volt. *Világgazdaság*, 2000. november 22.

[26] A sikeresen Calabriából az észak-olaszországi Piedmontba települt maffiacsoport esete azt sugallja, hogy *ceteris paribus* a *törvénytisztelők közötti* magas szintű bizalom és társadalmi tőke nem elég a terjeszkedés megakadályozásához (lásd az esetről szóló rövid írásomat a *Times Literary Supplement* 2001. február 23-i számában). Az 1970-es évekbeli sikertelen terjeszkedési kísérlet Calabriából Veronába azt sugallja, hogy *ceteris paribus* a *törvényszegők közötti* magas szintű bizalom képes megakadályozni a terjeszkedést. Veronában a dílerek egymás iránti bizalmán alapuló hatalmas és növekvő drogpiac létezett már, amikor a calabriai maffiózójelöltek megpróbálták monopolizálni a piacot, de kudarcot vallottak. Ebből az következik, hogy még a piaci lehetőségek és a maffiózókínálat együtt sem elegendő, ha a bűnözők között magas a bizalom szintje. Más szóval, ha a bűnözők közötti bizalom szintje magas, akkor nincs szükség a maffiára.

Hivatkozások

BOVE, ANTONIO AND GRAZIELLA DURANTE, 2000. E la Camorra sbarcò in Montenegro. In L. Caracciolo (ed.), *Gli Stati Mafia*, pp. 41–8. Rome, Gruppo Editoriale L'Espresso.

CATANZARO, RAIMONDO, 1992. *Men of Respect: A Social History of the Sicilian Mafia*. New York, Free Press.

CHU, YIU KONG, 2000. *The Triads as Business*. London and New York, Routledge.

COLEMAN, JAMES, 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge MA, Harvard University Press.

CPA (Commissione Parlamentare AntiMafia), 1997. Audizione del Direttore del Servizio Centrale Operativo della Polizia di Stato, Alessandro Pansa, XIII Legislatura–Disegni di Leggi e Relazioni–Documenti, Rome, April 7.

CSÁKI, GYÖRGY AND GÁBOR KARSAI, 2001. *Evolution of the Hungarian Economy, 1848–2000.* Vol. 3. *Hungary from Transition to Integration.* New York, Columbia University Press.

DE GENNARO, GIUSEPPE, 1997. *Statement, US Congressional Committee on International Relations (01/X).* Washington, http://pubs.marshallcenter.org/732/lesson5/1924.html.

FRIEDMAN, ROBERT I., 2000. *Red Mafia.* Boston–New York–London, Little, Brown and Company.

FRYDMAN, ROMAN, ANDRZEJ RAPACZYNSKI AND JOHN S. EARLE, 1993. *The Privatization Process in Russia, Ukraine and the Baltics.* Budapest, Central European University Press.

GALEOTTI, MARK, 1998. The Mafia and the New Russia. *Australian Journal of Politics & History,* 44: 415–29.

2000. The Russian Mafia: Economic Penetration at Home and Abroad. In A. V. Ledeneva and M. Kurkchiyan (eds.), *Economic Crime in Russia,* pp. 31–42. The Hague–London–Boston, Kluwer Law International.

GAMBETTA, DIEGO, 1993a. *The Sicilian Mafia.* London, Harvard University Press.

1993b. Trust and Co-operation. In *The Blackwell Dictionary of Twentieth-Century Social Thought,* pp. 678–80. Oxford, Blackwell.

GOLDMAN, MARSHALL, 1996. Why is the Mafia So Dominant in Russia? *Challenge,* January–February, pp. 39–47.

JACOBS, JAMES B., COLEEN FRIEL AND ROBERT RADICK, 1999. *Gotham Unbound. How New York City Was Liberated from the Grip of Organized Crime.* New York, University Press.

INGLEHART, RONALD, MIGUEL BASANEZ AND ALEJANDRO MORENO, 1998. *Human Values and Beliefs.* Ann Arbor MI, University of Michigan Press.

KAHN, PETER L., 2002. The Russian Bailiffs Service and the Enforcement of Civil Judgements. *Post-Soviet Affairs,* 18: 148–81.

KARYSHEV, VALERY, 2001. *Solntsevskaya Bratva. Istoriya Gruppirovski* (The Solntsevo brotherhood. History of the group). Moscow, Izdatel'stvo Eksmo.

KATONA, GÉZA, 1997. Crime and Corruption after Communism. An Interview on Crime Conducted by Andras Mink. *East European Constitutional Review,* 6: 78–9.

KORNAI, JÁNOS, 1990. *The Road to a Free Economy. Shifting from a Socialist System: Hungary's Example.* New York, W. W. Norton.

1996. Paying the Bill for Goulach Communism: Hungarian Development and Macro Stabilization in a Political Economy Perspective. *Social Research,* 63: 943–1040.

LACKÓ, MÁRIA, 1997. *The Hidden Economies of Visegrád Countries in International Comparision: A Household Electricity Approach.* Budapest, IEHAS.

MAKSIMOV, ALEKSANDR, 1997. *Rossiyskaya Prestupnost'. Kto est' Kto?* (Criminal Russia. Who's Who?). Moscow, Izdatel'stvo Eksmo.

MAWBY, ROBERT AND ALAN WRIGHT, 2001. *Police Corruption in Transitional States: The Case of Hungary – "the best police money can buy"?* Manuscript.

MODESTOV, NIKOLAY, 1996. *Moskva Bandistskaya.* (Bandits' Moscow). Moscow, Tsentrloligrag.

NAGY, LÁSZLÓ, 2000. Illegal Trade of Arms and Connected Crime. Paper presented at conference of the Council on Christian Approaches to Defence and Disarmament, Loyola Retreat House, Faulkner, Maryland, September 17–21. http://website.lineone.net/~ccadd/.

PAP, ANDRÁS LÁSZLÓ, 2001. Street Police Corruption. Paper presented at the Socrates Kokkalis Annual Workshop. J. F. Kennedy School of Government, Cambridge MA, February 9.

PISTONE, JOSEPH D. AND RICHARD WOODLEY, 1997. *Donnie Brasco: My Undercover Life in the Mafia.* New York, Signet.

PISTOR, KATHARINA, 1996. Supply and Demand for Contract Enforcement in Russia: Courts, Arbitration and Private Enforcement. *Review of Central and Eastern European Law*, 1: 55–87.

PORTES, ALEJANDRO, 1998. Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, 24: 1–24.

PUTNAM, ROBERT D., 1994. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Italy*. Princeton NJ, Princeton University Press.

ROSE-ACKERMAN, SUSAN, 2001. Trust, Honesty and Corruption: Reflection on the State-building Process. *Archives Européennes de Sociologie*, 43: 526–70.

SANDS, JENNIFER, 2002. Exploring Transnational Organized Crime in the Age of Globalization: A Case-Study of the Colombian Cartels and Russian Mafias in Spain. Paper presented at the Italian Political Science Association (IPSA) Meeting. Genoa, September 18–20.

SÁRKÖZY, TAMÁS, 1993. A Legal Framework for the Hungarian Transition, 1989–1991. In I. Szekely and D. M. G. Newbery (eds), *Hungary: An Economy in Transition*, pp. 239–48. Cambridge, Cambridge University Press.

SCIARRONE, ROCCO, 1998. *Mafie Vecchie, Mafie Nuove*. Rome, Donzelli.

SCO (Servizio Centrale Operativo), 1997. *Rapporto operativo, Yesin et alii*. 3 vols. Rome, Polizia di Stato.

TÓTH, ISTVÁN JÁNOS, 1997/98. The Importance of the Hidden Economy in Hungary in 1995–96. An Estimation on the Basis of the Empirical Analysis of Household Expenses. *Acta Oeconomica*, 49: 105–34.

URBÁN, LÁSZLÓ, 1997. Privatisation as Institutional Change in Hungary. In D. L. Weimer (ed.), *The Political Economy of Property Rights*, pp. 239–55. Cambridge, Cambridge University Press.

U.S. Senate Permanent Subcommittee on Investigations of the Committee on Governmental Affairs, 1988. Testimony of Joseph D. Pistone, Former Special Agent, Federal Bureau of Investigation. Text http://www.americanMafia.com/Pistone_Testimony.html.

VARESE, FEDERICO, 1994. Is Sicily the Future of Russia? Private Protection and the Emergence of the Russian Mafia. *Archives Européenes de Sociologie*, 35: 224–258.

1998. The Society of the Vory-v-Zakone, 1930s–1950s. *Cahiers du Monde Russe*, 39: 515–38.

2001. *The Russian Mafia. Private Protection in a New Market Economy*. Oxford, Oxford University Press.

2002. *Trust within Mafias*. Manuscript.

VOLKOV, VADIM, 2002. *Violent Entrepreneurs. The Use of Force in the Making of Russian Capitalism*. Ithaca NY, Cornell University Press.

WRIGHT, ALAN, 1997. Organized Crime in Hungary: The Transition from State to Civil Society. *Transnational Organized Crime*, 3: 68–86.

KILENCEDIK FEJEZET

Ami a jogi kikényszeríthetőségen túl van: a pénzügyi piacok irányítása Kínában és Oroszországban

KATHARINA PISTOR ÉS CHENGGANG XU*

Bevezetés

Ez a fejezet azokat az intézményi feltételeket vizsgálja, amelyek a feltörekvő piacokon és az átmeneti gazdaságokban a pénzügyi piacok fejlődéséhez szükségesek. Figyelmünket elsősorban a részvénypiacok jogi és szabályozási környezetének fejlődésére fordítjuk, de elemzési keretünk alkalmas volna a hitelpiacok és banki intézmények jogi szabályozásának vizsgálatára is. Mivel a pénzügyi piacoknak kiemelt jelentőségük van a gazdasági fejlődés és növekedés alakulásában (McKinnon, 1973), e piacok fejlődésének elősegítése az átmeneti országok gazdaságpolitikájának legfontosabb elemévé vált. Azonban nem mindegyik ország járt egyformán sikerrel a fenntartható pénzügyi piacok létrehozásában. Ez még azon országokra is igaz, amelyek az egyébként legjobbnak tartott módszereket alkalmazták a pénzügyi piacok irányítására. Ez a fejezet megkísérli megmagyarázni, hogy ez miért van így.

Kiindulási pontunk az, hogy a jog természeténél fogva nem teljes, amiből pedig az következik, hogy lehetetlen olyan jogrendszert alkotni, amely egyértelműen meghatározna minden potenciálisan káros cselekedetet. Mivel a jog nem teljes, a bíróság kényszerítő ereje nem képes mindig hatásosan elrettenteni a jogsértéstől. Ahelyett, hogy a jog teljessé tételének lehetetlen feladatával birkóznánk, a törvények betartatásának hatásossága érdekében érdemes inkább a törvényhozási és kikényszerítési hatáskörök (THKH) újraelosztásával próbálkozni. Korábbi munkáinkban megmutattuk, hogy amikor a jog különösen hiányos, és a jogsértések jelentős károkat tudnak okozni, akkor az az optimális, ha a törvények betartatásához szükséges hatalmat a bíróságok helyett a szabályozó hatóságok kezébe adjuk (Pistor and Xu, 2003; Xu and Pistor, 2003).

A fejlett gazdaságokéhoz hasonló megoldások azonban, akármilyen jól működtek is azokban az országokban, ahol a kereskedelmi jog már régóta és folyamatosan fejlődik, nem feltétlenül működnek az átmeneti gazdaságokban. Ennek az az oka, hogy az átmeneti gazdaságokban olyan körülmények jellemzőek, amelyek a

bíróságok és a szabályozó szervek általi kikényszerítést egyaránt hatástalanná teszik. Két olyan alapvető feltétel van, amely aláássa a jogi kikényszeríthetőség azon klasszikus formáit, amelyeket a fejlett piacgazdaságokban már kipróbáltak: a jog tökéletlen, hiányos voltának a szintje és a megbízható információ hiánya. Az átmeneti országokban folyik a jogrendszer átfogó reformja. Az újonnan életbe lépett törvények hatókörét és jelentését azonban nehéz közvetlenül magukból a törvényekből kiolvasni. A nyelvi, kulturális és intézményi különbségek miatt pedig a más országok tapasztalataira épülő esetjog, amely segíthetné a törvények értelmezését, nehezen alkalmazható. Azon országok számára tehát, amelyek valahonnan máshonnan vesznek át törvényeket, nem állnak rendelkezésre a jogértelmezési források, aminek következtében az átvett törvények még tökéletlenebbé válnak. A gazdasági szereplők és a jogászok csupán azután fogják megismerni az új jog hatókörét és korlátait, miután már jelentős mennyiségű belföldi jogeset halmozódott fel.

Minél hiányosabb a jog, annál gyengébb az elrettentő ereje, mivel a jog hatókörével és jelentésével kapcsolatos bizonytalanság erősödik azzal, ha a hiányosságok halmozódnak. Ráadásul az átmeneti gazdaságok bíróságai gyakran nem rendelkeznek elegendő kapacitással és tapasztalattal ahhoz, hogy az új jogi problémákat hatásosan tudják kezelni, ami tovább súlyosbítja a hiányos jog problémáját. Azok a kísérletek, amelyek a kikényszeríthetőséget egy szabályozó hatóság felállításával igyekeznek erősíteni, nem feltétlenül működnek, elsősorban azért nem, mert a hatékony szabályozás erősen függ a megbízható információk elérhetőségétől. Az átmeneti gazdaságok vállalatai számára alapvető nehézséget okoz az, hogy a korábbi vállalati adatokat, amelyeket a szocialista számviteli elvek alapján állítottak össze, összeegyeztessék az új számviteli szabályokkal. Még ha ez sikerül is, akkor is kétséges, hogy az új módszerrel számított adatok mennyire tükrözik pontosan a vállalat belső értékét. A könyvelési adatok konverziója körüli bizonytalanságok pedig megnyitják az utat az adatmanipuláció előtt. Mindezek következtében a szabályozók rendelkezésére álló adatok sokkal zajosabbak, mint a fejlett gazdaságok esetében. Idővel az információ megbízhatóbbá válhat és megjelenhetnek a piacon közvetítők, ami segíthet az információk ellenőrzésében, de mielőtt erre sor kerülne, a szabályozók általi kikényszerítés hatástalan marad, sőt, szabályozói kudarc is bekövetkezhet. Az átmeneti gazdaságok tehát alapvető dilemmával szembesülnek. Szükségük van a pénzügyi piacok kiépítésére, de egyelőre hiányoznak a hozzávalók. A legrosszabb az, hogy azok a kikényszerítési módszerek, amelyek máshol működőképesnek bizonyultak, nem feltétlenül segítenek rövid és középtávon. A fejlett gazdaságokkal szemben, ahol a pénzügyi piacok megjelenését megelőzte a kiterjedt kereskedelmi jog kialakulása, az átmeneti országokban és a feltörekvő piacokon a törvényeket, a jogi intézményeket és a piacokat egyszerre kell létrehozni.

Az átmeneti gazdaságok számára egy másik stratégia az lehet, hogy a jogi kikényszeríthetőség mellett más eszközöket is használnak a piac fejlődésének elindításához. Ez a fejezet amellett érvel, hogy az egyik ilyen fontos stratégia lehet a vállalatok adottságairól szóló bennfentes információk megszerzése. Ez a stratégia azonban szükségszerűen csak korlátozottan transzparens, továbbá kételyeket vet fel a vállalatok kiválasztásával megbízott szereplők felelősségre vonhatóságával kapcsolatban. Ezek a problémák azonban kezelhetők, ha biztosítják, hogy a döntéseket csoportosan hozzák meg, valamint ha a rossz döntésekkel járó felelős-

séget azok viselik, akik részt vesznek a kiválasztási folyamatban. Ha ezek a biztosítékok megvannak, akkor a jogi kikényszeríthetőségen túli eszközök kevésbé vannak kitéve a korrupciónak és a szabályozó fölötti befolyásszerzés veszélyének, mint a jogi kikényszerítés megszokott stratégiái. Ennek az az oka, hogy ugyanazok a tényezők, amelyek az átmeneti gazdaságokban a megszokott jogi kikényszerítési stratégiákat hatástalanná teszik, azaz az erősen hiányos jog és a rossz minőségű információ, ugyancsak tág teret engednek a jog kikényszerítésével megbízott személyeknek az eseti, egyénre szabott döntéshozatalra, amivel könnyen vissza lehet élni. Paradox módon a megszokott jogi kikényszerítési intézmények és eljárások megjelenése elfedheti azt a tényt, hogy a hiányos jog és az információs problémák jelenlétében mindezek éppen hogy elősegítik a korrupció terjedését. Ezzel szemben azok az eljárások, amelyek látszólag erősen ki vannak téve a korrupciónak, kevésbé használhatók visszaélésre, feltéve, hogy működnek más olyan mechanizmusok, mint például a többszereplős döntéshozatal vagy a verseny, amelyek csökkentik a visszaélés lehetőségét.

Kína és Oroszország példáján mutatjuk be, hogyan próbálták két különböző stratégiával a semmiből indulva kialakítani a pénzügyi piacokat. A folyamat mindkét országban az 1990-es évek elején kezdődött. Oroszországban azzal indult a pénzügyi piacok kialakulása, hogy több ezer vállalatot privatizáltak az ún. kuponos privatizáció keretében. Abban az időben a bíróságok voltak az egyetlen olyan szereplők, akiknek lehetőségük volt jogi kikényszerítésre. 1994-re létrehoztak egy értékpapír-piaci bizottságot, amelynek befolyása kezdetben korlátozott volt, idővel azonban kibővült. A rendelkezésre álló adatok azt mutatják, hogy mind a bíróságok, mind a szabályozók meglehetősen aktívak voltak a jog betartatásában. Oroszországban azonban lassú volt a pénzügyi piac fejlődése. Az 1990-es évek elején privatizált vállalatok nagy részének részvényeivel sohasem kereskedtek. A piacot az olajipari, bányászati és energiaipari vállalatok dominálják, vagyis olyan vállalatok, amelyeknél a meglévő eszközök eléggé értékesek ahhoz, hogy ellensúlyozzák az információ és a megbízható szabályozási környezet hiányából eredő aggodalmakat. Ami azt illeti, a tőzsdei vállalatok árfolyamai együtt mozognak, ami arra utal, hogy a befektetők nem nagyon törődnek a vállalatspecifikus információkkal.

Ezzel szemben Kínában gyakorlatilag az összes tőzsdei vállalat részben állami tulajdonú. Az 1990-es évek elején kialakított jogi környezetben lehetővé vált egy részletesen kidolgozott jutalomrendszer bevezetése azon vállalatok számára, amelyek részt akartak venni a nyilvános kereskedésben. Ezt azonban rövid időn belül felváltotta egy kvótarendszer, amelyben a régiók vagy minisztériumok számára előírták, hogy az állami tulajdonú vállalatoknak mennyi forrást kell előteremteniük részvénykibocsátás formájában, és az a feladat is rájuk hárult, hogy kiválasszák a programban részt vevő vállalatokat. Mivel a banki hitelek egyre szűkösebbek lettek, a részvénypiacon való részvétel vonzó lehetőség volt a vállalatok számára. A rossz döntésekkel járó kockázatot nemcsak a befektetők viselték, hanem azok is, akik a vállalatokat kiválasztották, mivel az utóbbiaknak kötelességük volt kivásárolni a piacon megbukott vállalatokat, továbbá jövőbeli kvótamegvonásra is számíthattak. A tőzsdei vállalatok száma Kínában ma sokkal nagyobb, mint Oroszországban. A piacot a feldolgozóipari vállalatok dominálják. Leginkább az a figyelemre méltó, hogy a tőzsdei vállalatok árfolyamai egyre inkább egymástól függet-

lenül mozognak, ami arra utal, hogy a befektetők számára több vállalatspecifikus információ áll rendelkezésre.

Elismerjük, hogy a hiányos jog és az információs problémák nem az egyedüli tényezők, amelyek magyarázatul szolgálhatnak az orosz és kínai pénzügyi piacok közötti eltérésekre. Ennek a fejezetnek a célja egy olyan elmélet bemutatása, amelyik segít megérteni, hogy a megszokott kikényszerítési eljárások miért működnek kevésbé hatékonyan az átmeneti gazdaságokban. Úgy véljük, hogy az itt bemutatott kínai és oroszországi tapasztalatok elméletünkkel összhangban vannak, viszont nem állítjuk azt, hogy más magyarázatok teljesen kizárhatók.

Jogi kikényszerítés nem teljes jog esetén

Egy korábbi írásunkban már bemutattuk a nem teljes jogra vonatkozó elméletünket (Pistor and Xu, 2003). Amellett érveltünk, hogy a jog természeténél fogva nem lehet teljes. Még a legjobb, a társadalmi jólétet maximalizáló jogalkotó sem tud olyan jogot alkotni, amelyik megfelel a teljesség elvárásainak, mert a jogalkotók nem láthatnak előre minden jövőbeli eshetőséget. A jogalkotó (a bíróság, a törvényhozás stb.) igyekezhet egy viszonylag teljes jogot létrehozni, de alapvetően nem tud megszabadulni attól a problémától, hogy még a legnagyobb erőfeszítés ellenére is az eredmény egy nem teljes jog lesz. Mivel pedig a jog nem teljes, a jövőbeli eshetőségek kezeléséhez szükséges hatalmat, azaz a reziduális THKH-t úgy kell elosztani, hogy fennmaradjon a hatásos jogi kikényszerítés. Bár ez nem eredményez tökéletes elrettentést (végeredményben a jog továbbra sem teljes), a jogi kikényszeríthetőség azért javítható.

Ha a jog teljes lenne, azaz egyértelműen meg tudna határozni minden jövőbeli eshetőséget, akkor képes lenne teljes mértékben elrettenteni mindenféle káros magatartástól. Egy ilyen jognak az lenne a legfontosabb feladata, hogy megállapítsa a büntetés megfelelő nagyságát. A már létező elméletek arra a következtetésre jutnak, hogy egy racionális egyén, aki mindent tud a – teljes – jogról, nem lesz jogsértő. A jogi kikényszerítés hagyományos irodalma (Becker, 1968; Stigler, 1970; Polinsky and Shavell, 2000) nagyrészt valóban azzal foglalkozik, hogy mi a büntetés megfelelő nagysága, és a jogot implicite teljesnek feltételezi. Ezzel szemben, ha a jog nem teljes, akkor nem tud hatásosan elrettenteni. Úgy gondoljuk, hogy a nem teljes jog eme második legjobb világában a jogrendszereknek ahhoz, hogy elősegítsék a jogi kikényszerítés hatásosságát, allokálniuk kell a THKH-t, hogy a jogalkotás pillanatában még előre nem látható, váratlan eshetőségeket kezelni lehessen. Enélkül számos cselekedetet nem fognak büntetni, még akkor sem, ha azok jelentős kárt okoztak. Az ilyen törvényhozási változások, kellő szakértői tudás mellett, teljesebbé tehetik a jogot, erre azonban csak a jövőben kerülhet sor. Ráadásul kétségtelen, hogy mindig felmerülnek majd olyan új cselekmények vagy tényállások, amelyeket az átdolgozott jog sem vett figyelembe, tehát továbbra sem lesz teljes.

Amennyiben a jog nem teljes, felmerül az a lényeges kérdés, hogy akkor kinek legyen meg a hatalma arra, hogy értelmezze és/vagy alkalmazza a jogot az új körülmények között. Amellett érvelünk, hogy a THKH megosztásának az egyes szereplők jogalkotói és jogi kikényszerítői funkcióin kell alapulnia. A következőkben meghatározott funkciókat fogunk hozzárendelni az egyes szereplőkhöz, ame-

lyek, bár kétségkívül stilizáltak, eléggé hasonlítanak azokra a funkciókra, amelyeket ezek a szereplők ellátnak a fejlett piacgazdaságokban. A törvényhozók azok a szereplők, akik ex ante jogot alkotnak, viszont rendszerint nincs kikényszerítő hatalmuk. A bíróságok általában ex post jogalkotók, azaz megvárják, míg egy eset kapcsán a legfontosabb tényekre fény derül. Ugyanakkor az esetjog, ha már egyszer alkalmazták, rendelkezik ex ante következményekkel a jövőre vonatkozóan. A bíróságok továbbá jogi kikényszerítői hatalommal is rendelkeznek. Ennél lényegesebb azonban, hogy a bíróságok csak akkor tartatják be a törvényt, miután egy fél, aki nem a bíróság, már cselekedett. Ez a másik fél lehet az áldozat vagy egy állami szereplő, mint például egy ügyész vagy egy hivatal. Éppen ezért a bíróságokat reaktívnak nevezzük, megkülönböztetve őket a proaktív jogi kikényszerítőktől. Ez a sajátosság alapvető fontosságú ahhoz, hogy a bíróságok semleges döntőbírókként működhessenek.

A szabályozók is egyszerre rendelkeznek jogalkotói és kikényszerítői funkciókkal. A törvényhozókhoz hasonlóan ex ante alkotnak jogot. A törvényhozóval szemben a szabályozók csupán korlátozott, jól meghatározott tevékenységre vagy szektorra vonatkozóan bírnak jogalkotói hatalommal, ezen belül viszont rugalmasabban és kevésbé körülményes eljárásokat alkalmazva változtathatnak. Ez lehetővé teszi számukra, hogy könnyebben reagáljanak a társadalmi, gazdasági vagy technológiai változásokra, mint a törvényhozás. Ugyanennek a funkciónak azonban azzal is eleget tehetnénk, ha felállítanánk egy speciális parlamenti bizottságot, amelyik a jog egy adott részterületére koncentrálna. A szabályozók megkülönböztető sajátossága tehát nem a nagyobb rugalmasság vagy a törvényhozókéhoz képest nagyobb ágazati szaktudás, hanem az, hogy a jogalkotás képessége proaktív kikényszerítéssel párosul. A bíróságokkal ellentétben a szabályozók lehetnek kezdeményezők, vizsgálatot indíthatnak, intézkedéseket írhatnak elő a szabályozottak számára, bírságokat róhatnak ki, és mindezzel nem kell egy másik félre várniuk. Éppen ezek a sajátosságok ruházzák fel a szabályozókat potenciálisan igen erős kikényszerítői hatalommal. Ugyanezek a sajátosságok viszont kételyeket is felvetnek, mivel a szabályozók visszaélhetnek ezzel a hatalommal, és elnyomhatnak esetlegesen kedvező hatású tevékenységeket, sőt, járadékvadász magatartást is követhetnek. Éppen ezért a jogi kikényszerítés optimális módjának kialakításához meg kell határozni azokat a feltételeket, amelyek mellett a szabályozók előnyei ellensúlyozzák azok lehetséges költségeit.

Ha a jog teljessége kielégítő, akkor a bíróságok általi, reaktív kikényszerítés kellően elrettentő hatású. Ezzel szemben, ha a jog nem teljes, szükség lehet a THKH különböző szereplők közötti újraosztására. A THKH optimális elosztása számos tényezőtől függ, többek közt a várható károk mértékétől és a tevékenységek szabványosításának költségeitől, ami pedig elengedhetetlen ahhoz, hogy a szabályozók hatásosan tudják betartatni a jogot (az idevonatkozó részletekre lásd Xu and Pistor, 2003).[1] Amikor a vállalatok megjelennek a piacon, a befektetők a tragacs piaci problémával szembesülnek (Akerlof, 1970). Az információk elferdítése elveszi a kedvet a részvényekbe való befektetéstől, mint ahogy azt jól mutatják a hatalmas árfolyamesések, amelyek a részvénycsalások vagy a pénzügyi jelentések rendszeres meghamisításának napvilágra kerülését követően következnek be. Ennek legutóbbi példája többek között az Enron vagy a Worldcom esete. A várható károkozás tehát – az értékpapírpiacok működésének akadályozása – jelentős. Így különösen fontosak azok a szereplők, akik még a károk felmerülése előtt képe-

sek bizonyos cselekedeteket előírni. Elvileg erre a bíróságok is képesek. Ezt azonban csak azután tehetik, miután valaki más már lépett, mint például egy részvényes vagy egy potenciális befektető, akinek szüksége van a megfelelő ösztönzőkre ahhoz, hogy pert indítson a megfelelő időben. A szabályozók viszont maguk is elindíthatnak kikényszerítő eljárásokat, és nem kell mások lépéseire várniuk. A pénzügyi piacok közzétételi szabályai ésszerű költségek mellett szabványosíthatók. A jogalkotó meghatározhatja azon információk körét, amelyeket kötelező közzétenni, és idővel változtathatja is ezeket a szabályokat, ha a piaci magatartás megváltozik, vagy ha kiderül, hogy a befektetőknek más típusú információkra van szükségük. Ha ezt a jogkört a szabályozóknak adjuk, biztosíthatjuk, hogy a közzétételi szabályok gyorsabban és rugalmasabban fognak alkalmazkodni, mint akkor, ha ezt a szerepet a törvényhozásra bíztuk volna. A szabályozók ráadásul felhasználhatják a jogi kikényszerítésből származó tapasztalataikat, amikor felmerül a további jogalkotói beavatkozás szükségessége.

Összefoglalva, azok a nem teljes jogrendszerek, amelyek kizárólag a bíróságok reaktív jogi kikényszerítésére hagyatkoznak, az elrettentés kudarcával szembesülhetnek, a THKH szabályozó hatóságokhoz való allokációja viszont ennél jobb megoldást eredményezhet. A szabályozók hatásossága azonban azon múlik, hogy mennyire képesek viszonylag alacsony költségek mellett szabványosítható, vállalati szintű információkra támaszkodni. Mint ahogy azt a következő részben megmutatjuk, amennyiben a szabványosított információk nem állnak rendelkezésre vagy nem megbízhatóak, a jogrendszerek és a piacok szabályozói kudarcba ütközhetnek. Ilyen esetben szükség lehet alternatív irányító mechanizmusokra.

Elrettentés és szabályozói kudarc az átmeneti gazdaságokban

Az átmeneti gazdaságokban a nem teljes jog és az információs probléma egyaránt súlyosabb, mint a fejlett piacgazdaságokban. Az éppen folyamatban lévő gazdasági és jogi reformok intenzitása és kiterjedtsége mellett az átmeneti országok jogrendszere szükségképpen távol van a teljestől, azaz hatóköre és meghatározott esetekre való alkalmazása még nem kellően ismert, így a felelősség mértéke is bizonytalan. Következésképpen a bírósági kikényszerítés nem képes hatásosan elrettenteni a jogsértésektől. Az érv mögötti intuíció, amelyet kapcsolódó munkánkban (Xu and Pistor, 2003) formalizáltunk, a következő: az elrettentés akkor hatásos, ha a várható büntetés elég nagy (Becker, 1968). Becker modellje azon az implicit feltevésen alapul, hogy a jog teljes, és hogy az egyének azért tartózkodnak az ártalmas cselekedetektől, ha a várható büntetés elég nagy, mert biztosan tudják, hogy melyik ártalmas cselekedetért mekkora büntetésre számíthatnak. Vélhetően a nem teljes jog problémája az átmeneti gazdaságokban súlyosabb, mint a nyugati országokban a pénzügyi piacok kifejlődésének kezdetén volt. Amikor a tizenkilencedik században Angliában, a vasútmánia idején szárnyalt a részvénypiac, még nem voltak értékpapírtörvények vagy szabályozók, amelyek ellenőrizték volna, hogy a nyilvános részvénykibocsátások idején a vállalatok mennyi és milyen információt tettek közzé. Adott volt viszont egy fejlett szerződés- és magánjog. Bár a törvény alapelveit más esetekre dolgozták ki, elég sok jogeset állt rendelkezésre ahhoz, hogy megállapíthassák a régi alapelvek alkalmazhatóságát az újonnan felmerült részvénycsalások és információhamisítások esetében. Tovább-

bá a bíróságoknak volt tapasztalata abban, hogy kereskedelmi jellegű ügyekben hogyan kell eljárni, illetve hogyan kell alkalmazni a törvényeket az idővel felmerülő újabb esettípusokra. Bár utólag bebizonyosodott, hogy a bírósági kikényszerítés nem elégséges az értékpapírokkal kapcsolatos ügyek esetében, a bíróságok mindenképpen fontos szerepet játszottak abban, hogy a jog képessé vált a részvénycsalások kezelésére, valamint a polgári és büntetőjogi felelősség megállapítására. Mindemellett a törvényhozás figyelemmel kísérte az esetjogot, és rögtön beavatkozott, ha szükségesnek látta a bíróságok által hagyott rések kitöltését vagy döntéseik korrigálását.

Ezzel szemben Oroszországban és Kínában nem nagyon létezett kereskedelmi jog az átmenet kezdetén. Kína az 1950-es évek végén leépítette jogrendszerét, és lényegében a semmiből kezdte újra 1978 után (Zheng, 1988). Oroszországban a múltbeli szocialista jog volt érvényben, és némi alapvető törvényhozási reform eredménye a peresztrojka idejéből (Black, Kraakman and Hay, 1996; Pistor, 1997). Nemcsak a társasági és értékpapírjogot, de a teljes szerződés- és büntetőjogot, valamint a fehérgalléros bűnözés szankcionálását is újra kellett írni. Az átmeneti gazdaságokban a jogi reformok bevezetésének üteme bámulatos volt. A legtöbb ország az átmenet kezdetétől egy évtizeden belül elkészült a legfontosabb törvényekkel (Pistor, Raiser and Gelfer, 2000).

A törvények elfogadása azonban csak a legelső lépés egy működő jogrendszer felállításában. A nem teljes jog elmélete segít ennek megértésében. Mivel a jog nem teljes, a törvényből magából még nem következik egyértelműen, hogy egy adott esetben pontosan hogyan is kell alkalmazni. Még akkor is, ha a törvény kellően részletes, új tényállások új jogértelmezési kérdéseket vetnek fel. Az orosz bíróságoknak például állást kellett foglalniuk abban, hogy az a jogi rendelkezés, amelyik tiltja a vállalatvezetőknek, hogy vállalatuk nevében olyan vállalattal kössenek üzletet, amelyikben maguk is jelentős részesedéssel rendelkeznek, vonatkozik-e azokra az esetekre, amikor a vezető ezt a részesedést röviddel az üzlet megkötése után szerzi meg. Lehetetlen meghatározni minden olyan lehetséges követelményt, amelyik a vezetők vállalatukkal szembeni fiduciáris kötelességeiből vezethető le. Minden erre irányuló kísérlet szükségképpen elmulaszt tisztázni néhány fontos körülményt. Ha a jogalkotók átfogó, többértelmű kifejezéseket használnak, akkor lényegében a jog kikényszerítőit kérik fel arra, hogy konkrét esetekben a rendelkezést értelmezzék. Másképpen fogalmazva, a fennmaradó jogalkotói hatalmat a kikényszerítő szereplők, úgymint bíróságok és/vagy szabályozók kezébe adják. Ezzel szemben ha megpróbálják részletesen körülírni, hogy melyek azok a cselekedetek, amelyek jogsértők, akkor olyan stratégiákat hívnak életre, amelyek igyekeznek kikerülni a törvény hatályát, így a jövőbeli jogalkotók feladata lesz ezeket a kiskapukat megszüntetni. A pénzügyi piacok jelenlegi fejlődési üteme mellett azonban a kiskapuk száma gyorsan növekszik, ami az elrettentés kudarcát vonja maga után.

Ha a jog nem teljes, akkor sem az egyének, sem a jogi kikényszerítők nem tudják megmondani, hogy vajon egy konkrét cselekedet a törvény hatálya alá fog-e esni, és így büntetendő lesz-e, vagy nem. Annak érdekében, hogy nem teljes jog mellett is biztosítsák a törvények betartását, súlyosbítani lehetne a büntetést. Így viszont előfordulhat, hogy túlzott büntetéssel sújtanak ártalmatlan, sőt, potenciálisan hasznos cselekedeteket. A jogi elrettentés tehát nem optimális. Sőt, úgy gondoljuk, hogy minél kiterjedtebb a pénzügyi piac, annál súlyosabb az elégtelen elrettentés

problémája.[2] Ennek az az oka, hogy bármekkora büntetés mellett a piaci érték növekedésével a kibocsátó számára is egyre kifizetődőbb a csalás. A csalástól való elrettentéshez a büntetést súlyosbítani kellene. De bármilyen távol is legyen a jog a teljességtől, a súlyosbítás az ártalmatlan cselekedetek várható büntetését is érinti. Ha ezt el akarjuk kerülni, akkor muszáj elfogadnunk az elrettentés korlátozottságát.

Az erősen hiányos jog, az ehhez képest viszonylag enyhe büntetések és a magas piaci érték együttesen az elrettentés kudarcához vezethet. Minél kevésbé teljes a jog, annál valószínűbb, hogy ez bekövetkezik, még akkor is, ha a pénzügyi piacok kicsik. Ismerve az átmeneti gazdaságok jogrendszereinek hiányosságait, valószínű, hogy az elrettentés hiányával a pénzügyi piacok kifejlődésének korábbi szakaszában szembesülnek, mint a fejlettebb jogrendszerrel rendelkező országok.

Az elrettentés hiányának kezelésére tanácsos lehet a szabályozók bevonása. A szabályozók előírásaikkal megtilthatják az esetlegesen káros cselekedeteket, és így már ex ante is kikényszeríthetik a törvények betartását. Belépési korlátokat állíthatnak fel, melyek alkalmasak lehetnek a vállalatok előzetes szűrésére. A szabályozói eszközök hatásossága azonban alapvetően attól függ, hogy milyen minőségűek a vállalati szintű információk.[3] Az átmeneti gazdaságokban nehéz megbízható vállalati adatokhoz jutni. A megszokott információforrások, mint például a pénzügyi adatok közzététele, néha inkább félrevezetőek, mint hogy a vállalat valódi értékét tükröznék. A pénzügyi adatokat úgy számították ki, hogy a jelenlegi kimutatásokat, amelyeket még a piaci áraktól független, szocialista alapelvek alapján állítottak össze, valahogy megfeleltették az újonnan elfogadott, piaci alapú kimutatásoknak. A mai napig a kínai mérlegkimutatások kétféle adatot tartalmaznak: az egyik a vállalat eszközeit értékeli a számviteli törvény alapján, ami törvényes ugyan, de nem tükrözi a vállalat valódi értékét, valamint egy másik, becsült adatot, ami közelebb áll a tényleges piaci értékhez, viszont csak találgatás eredménye lehet egy olyan környezetben, ahol számos eszköz piaca továbbra is alulfejlett. Arra is rámutattak már, hogy az átmeneti gazdaságokban a pénzügyi kimutatások nem tükrözik a vállalati gyakorlatot, részben adóelkerülési okokból, részben pedig azért, mert a vállalatok még küzdenek azzal, hogy miként könyveljék el a régi adósságokat vagy barterügyleteket (Bailey, 1995). Az információs problémát tovább súlyosbítja, hogy nincsenek megbízható, független információs források vagy szakértők.

Ebben a környezetben a szabályozók általi, proaktív kikényszerítés nem lehet hatásos. Közzétételi kötelezettség mellett a szabályozó elvárja, hogy a vállalat az előírás szerinti, szabványosított információkat közöljön. Ezen információk alapján előzetes döntést hoz arról, hogy a nyilvános részvénykibocsátás megtörténhet-e, vagy további vállalati információkra van szükség (Coffee, 1999). Ha ezeket is megkapta, akkor a szabályozó eldönti, vajon megtörténhet-e a kibocsátás, vagy nem. Ha a rendelkezésére bocsátott információk zajosak vagy manipuláltak, akkor az előzetes és a végleges döntés is könnyen téves lehet. Másképpen fogalmazva, egy olyan környezetben, ahol az információk megbízhatatlanok, a szabályozónak nem állnak rendelkezésére a proaktív kikényszerítéshez szükséges kellékek (a megbízható információk). Az eredmény szabályozói kudarc. Az információs probléma súlyossága miatt a szabályozói kudarc a pénzügyi piacok kialakulásának viszonylag korai szakaszában a legvalószínűbb. Ennek következtében vagy el sem indul a piacok kifejlődése, vagy összeomlik, amint eléri azt a bizonyos küszöbértéket,

amelyen túl a csalásra való ösztönzés erősebb, mint az, hogy az adott jogi hiányosságok és súlyos információs problémák mellett a létező intézmények kikényszeríthetnék a törvények betartását.

A pénzügyi piacok szabályozása Oroszországban és Kínában

Az 1990-es évek elején Kína is, Oroszország is úgy döntött, hogy különböző intézkedésekkel elősegíti a vállalati értékpapírok pénzügyi piacának a kialakulását. Kínában a vállalatok már az 1980-as években új források után kutattak, és sokuk részvénykibocsátásba kezdett. A részvények piaca spontán jött létre, de később a szabályozás folytán megszűnt (Zhu, 2000). Oroszországban az 1980-as évek végén az árupiacok fejlődése hozta magával a pénzügyi piacok fejlődését, melyek csak akkor indultak be igazán, amikor 1991-ben lezajlott a kuponos privatizáció, valamint amikor a privatizációt követően elkezdődött a vállalati részvények kereskedelme (Frye, 1997).

Bár elismerjük, hogy a jogi kikényszerítés mellett más tényezők is hatással lehetnek a pénzügyi piacok fejlődésére, több kutatás is hangsúlyozza a jog fontosságát (La Porta és szerzőtársai, 1997). Elméleti elemzésünk alapján megfogalmazunk néhány előrejelzést arra vonatkozóan, hogy ez a két átmeneti gazdaság mennyiben képes a pénzügyi piacok számára jól működő kormányzati struktúrákat létrehozni:

- Az átmeneti gazdaságok jogrendszerének ismert hiányosságai mellett egy csupán bíróságokból álló rezsim nem lenne képes hatásosan elrettenteni az értékpapírokkal kapcsolatos csalásoktól. A bíróságoknak ezért csak kis szerepük lesz a jogi kikényszerítésben, legalábbis a pénzügyi piacok fejlődésének kezdeti szakaszában.
- A szabályozók általi kikényszerítés lehetősége attól függ, hogy milyen minőségű vállalati információkkal rendelkeznek. Mivel az átmeneti gazdaságokban a (korábban) állami tulajdonú vállalatokról csak rossz minőségű információik vannak, és még nem alakult ki egy fejlett számviteli és könyvvizsgálói szakmai közösség, a szabályozók képtelenek biztosítani a hatásos kikényszerítést.
- Hatékony kikényszerítés hiányában a pénzügyi piacok fejlődését hátráltatja a jogsértésektől való elrettentés hiánya és a szabályozói kudarc jelenléte, hacsak ezek az országok meg nem oldják valahogy a nem teljes jog és/vagy az információs hiányosság problémáját.

Az oroszországi példa

Tekintsük előbb a pénzügyi piacok megszervezésének oroszországi tapasztalatait! Oroszország esete jobban illeszkedik a jogi kikényszerítés szokásos menetéhez, amit a bíróságok és a szabályozók együttese jellemez. Oroszországban 1992-ben egy átfogó privatizációs program elindításával megpróbálták a semmiből azonnal létrehozni a pénzügyi piacokat, aminek eredményeképpen a részvényesek nemzetévé vált az ország. Minden orosz állampolgár kapott privatizációs utalványt,

amit befektethetett a kiválasztott vállalatba, akár közvetlenül, akár közvetítőn keresztül. Több mint 15 000 vállalatot alakítottak át nyilvános részvénytársasággá, amelyek részvényeivel szabadon lehetett kereskedni (Boycko, Shleifer and Vishny, 1995). Azt remélték, hogy mivel az utalványok befektetői válogathattak a vállalatok között, az árverési eljárás során közismertté válnak a vállalati szintű információk. Erre azonban nem került sor, mert az egyes vállalatokat nem egyszerre árverezték. A távoli befektetők ráadásul nagyon kevés vállalati információhoz juthattak. Bár a kormány egységes számítási módszert alkalmazott a vállalatok eszközeinek, alkalmazottai számának és pénzügyi helyzetének meghatározására, ez az információ keveset mondott arról, hogy az adott vállalat milyen esélyekkel vesz részt a leendő piaci versenyben. Nem meglepő tehát, hogy a legtöbb kuponos befektető helyi vállalatba fektetett, gyakran éppen abba, amelyiknél dolgozott. A pénzügyi közvetítők, mint például az utalványbefektetési alapok, ugyancsak kevéssé bíztak a vállalatoktól szerzett pénzügyi információkban, és inkább megvesztegetéssel próbáltak belső információkhoz jutni (Frydman, Pistor and Rapaczynski, 1996).

A privatizációs program 1994-ben zárult le. Ekkor már működtek a kereskedelmi bíróságok, amiket döntőbíróságoknak neveztek. Ezek a bíróságok rendszeresen foglalkoztak értékpapírügyekkel: 1997-ben 1834 eset volt, 1999-ben 3483, míg 2000-ben 2403. Ezek a számok minden pénzügyi eszközzel kapcsolatos jogvitát tartalmaznak, ezért lehet, hogy a vállalati részvényekkel kapcsolatos ügyek ezeknek csupán egy kis részét teszik ki. Mindenesetre a számok egyértelműen mutatják, hogy a bíróságok működtek és rendszeresen hoztak döntéseket.

1994-ben Jelcin elnöki rendelettel létrehozta a Szövetségi Értékpapír-piaci Szabályozó Bizottságot (a továbbiakban SZÉSZB). További két évbe került, hogy az orosz parlament elfogadjon egy átfogó értékpapírtörvényt. Ez a törvény ruházta fel az SZÉSZB-t a pénzügyi piacok felügyeletének jogával. Ugyancsak 1996-ban lépett hatályba Oroszország első átfogó társasági törvénye. A társasági törvény alapja egy elismert, összehasonlító vállalati irányítással foglalkozó amerikai tudósok által írt tervezet volt, ami erősen, bár nem kizárólagosan, amerikai mintákra támaszkodik (Black and Kraakman, 1996). A két törvény valamelyest eltérő stratégiát követett. A társasági törvény igyekezett megerősíteni a részvényesek jogait, viszont nem ruházta fel a bíróságokat kellő jogalkotói és kikényszerítési hatalommal. Ez arra a vélekedésre vezethető vissza, hogy az orosz bíróságok lassúak, alkalmatlanok feladatuk ellátására, sőt, még korruptak is (ibid.). A tervezet alkotói úgy próbálták megkerülni a bíróságokat, hogy a részvényeseknek széles körű jogokat biztosítottak érdekeik megvédésére, többek közt az információkhoz való hozzájutás jogát és a szavazati jogot. Ez a stratégia azonban nem vált be, mert a részvényesek nem tudták érvényesíteni jogaikat a vállalatvezetéssel szemben. Az értékpapírtörvény viszont messzemenően felruházta a bíróságokat a törvény betartatásához szükséges hatalommal. Az újonnan létrehozott SZÉSZB-nek joga volt kikényszerítési eljárásokat indítani, viszont ha bírságot akart kiszabni vagy ki akart vezettetni egy vállalatot a tőzsdéről, bíróság elé kellett vinnie az ügyet. Ez a stratégia értelmezhető a megörökölt, nagy hatalommal rendelkező állami szervekkel szembeni védekezésként is, mivel általában tartottak attól, hogy azok inkább gátolják, mint támogatják a posztszocialista országok piaci átalakulását. Értelmezhető viszont úgy is, hogy azt a hatalmi harcot tükrözi, ami egyrészt Jelcin elnök, aki az SZÉSZB-t rendelettel létrehozta és saját híveivel töltötte fel, másrészt az

orosz parlament (az Állami Duma) között zajlott, mivel az utóbbi meglehetősen szkeptikus volt Jelcin gazdaságpolitikáját illetően. Mindenesetre azzal, hogy nem ruházták fel az új szabályozót független kikényszerítési hatalommal, gátolták hatásos működését.

A továbbra is meglévő kikényszerítési problémák orvoslására az SZÉSZB jogi kikényszerítői hatalmát 1996-ban elnöki rendelettel kiterjesztették. Az SZÉSZB helyzete végül is 1999-ben stabilizálódott, amikor elfogadták a befektetővédelmi törvényt, amely 2000 elején lépett hatályba.[4] Az új törvény lehetővé teszi az SZÉSZB számára, hogy azokat a vállalatokat, amelyek megsértik az értékpapírtörvényt vagy a befektetők védelméről szóló törvényt, a minimálbér 10 000-szereséig bírósági eljárás nélkül is megbírságolhassák. Bírság szabható ki többek közt a bejegyzési előírások megsértéséért, például fontos információk közzétételének elmulasztása, vagy félrevezető információk közlése révén. Az SZÉSZB a kikényszerítés jogát átadhatja az ország különböző részein működő kirendeltségeinek.

A fenti reformok következtében Oroszországban kialakult jogi környezet sok tekintetben az Egyesült Államok értékpapír-piaci szabályozására emlékeztet. Nyilvános részvénykibocsátás előtt a vállalatoknak be kell kerülniük az SZÉSZB nyilvántartásába, és kötelesek közzétenni a releváns vállalati információkat. Ezek elmulasztása büntethető, a szabályozónak jogilag hatalmában áll eltiltani valamilyen tevékenységtől, bírságolni és bírósági eljárást indítani. Továbbá az SZÉSZB szabályokat alkot és léptet életbe a piaci környezet változásaival összhangban. A jogi kikényszerítéssel kapcsolatos tevékenység is arra utal, hogy Oroszország előrehaladt a pénzügyi piacok fejlődését elősegítő, alkalmas jogi környezet kialakításában. A befektetők védelméről szóló törvény elfogadása utáni első évben az SZÉSZB 1318 kikényszerítési eljárást indított, 2001-ben pedig több mint 6000-et.[5]

Mégis, annak ellenére, hogy figyelemre méltó előrehaladást értek el a fejlett piacgazdaságokéhoz hasonló jogi környezet kialakításában, ez a rendszer mostanáig nem járult hozzá jelentősen a pénzügyi piacok fejlődéséhez. A kormány fizetésképtelenné válása következtében 1998 augusztusában Oroszország pénzügyi piaca összeomlott. 2002-ben aztán ismét az élre tört a feltörekvő piacok között. Ez azonban elsősorban az emelkedő olajáraknak volt tulajdonítható. 1999-ben a teljes piaci tőkésítés 73 százalékát az olaj-, gáz- és bányaipari vállalatok adták, utánuk pedig a közszolgáltatók és a telekommunikációs vállalatok következtek (IFC, 2000). Ráadásul kevés nyilvános részvénykibocsátás történt, amiből arra következtethetünk, hogy a vállalatok nem használják az értékpapírpiacot külső források bevonására, vagy – éppen ellenkezőleg – arra, hogy a befektetők a hozamokkal kapcsolatos bizonytalanság miatt nem szívesen válnak meg a pénzüktől. Végül pedig az orosz tőzsdén szereplő részvények árfolyamai erősen együtt mozognak. Morck, Yeung és Yu (2000) megfigyelte, hogy míg a fejlődő országokban a részvényárfolyamok rendszerint együtt mozognak, addig a fejlett országokban a különböző vállalatok árfolyamai általában egymástól függetlenül mozognak. Szerintük ennek oka a vállalati szintű információk hiánya. Az árfolyamok együttmozgását használva a vállalati információk indikátoraként azt találták, hogy az együttmozgás 0,03-tól (Egyesült Államok) majdnem 0,6-ig terjed. A legtöbb esetben az együttmozgás idővel csökken. Oroszországban viszont 1995-ben 0,28 volt, 1998-ban 0,46-ra nőtt, majd 2000-ben 0,37-re csökkent.[6] Ez arra utal, hogy a jogi reformok nem segítették elő a befektetők vállalati szintű információkhoz való hozzáfé-

rését. Még ha el is tekintünk az 1998-as adattól, ami az az évi pénzügyi összeomlást tükrözi, akkor is megállapítható, hogy az árfolyamok együttmozgása 2000-ben nagyobb volt, mint 1995-ben.

A kínai példa

Kína esete számos fontos szempontból különbözik Oroszországétól. Kínában az állami tulajdonú vállalatok privatizációja nem előzte meg a piac kifejlődését, hanem talán majd most, egy tízéves folyamat végén kerül rá sor, miután az állami tulajdonú vállalatok már szerepelnek a tőzsdén, részvényeik egy részével pedig egyéni befektetők kereskednek. A vállalati részvények mintegy 60-70 százaléka állami kézben maradt, és csak 30-40 százaléka érhető el egyéni befektetők számára. 2002 novemberében az Államtanács lehetővé tette külföldi befektetők számára, hogy a tőzsdei vállalatok részvényeinek egy részét különféle állami szervektől megvásárolják. Ahelyett, hogy a semmiből hoztak volna létre új intézményeket, Kínában inkább a már meglévő bürokráciát használták a pénzügyi piacok szabályozására, ellenőrzésére. Csak fokozatosan váltotta fel ezeket az intézményeket az újonnan létrehozott értékpapír-piaci szabályozás. Bár az utóbbi tíz év során a pénzügyi piacokat szabályozó jogi infrastruktúra figyelemre méltó fejlődésen ment keresztül Kínában is, a piacokat nem a jogi kikényszerítési mechanizmusok, hanem inkább más, ún. „jogi kikényszerítésen túli" mechanizmusok szabályozzák. A legfontosabb, hogy a tőzsdére kerülő vállalatok listáját decentralizált kiválasztási folyamatban határozták meg, és kvótarendszer bevezetésével ösztönözik a helyi szerveket a szelekciós folyamatba való befektetésre.

Ami a pénzügyi piacok jogi infrastruktúrájának fejlődését illeti, számtalan olyan hivatallal és szabállyal találkozunk, amelyek a szabályozói infrastruktúra korszerűsítését és centralizálását célozzák. 1986-ban a Kínai Népbankot (a továbbiakban KNB) tették meg a pénzügypiaci felügyelet legfontosabb szereplőjévé, ami, hivatalosan, 1992-ig tartott. Egyértelmű jelei vannak azonban, hogy a KNB és helyi kirendeltségei a mai napig is részt vesznek a piacok megfigyelésében és a jogi kikényszerítés biztosításában.[7] Emellett az állami számvevőszék is ellenőrzi az állami tulajdonú vállalatokat, beleértve azokat is, amelyek részvényei a tőzsdén vannak. Regionális szinten az 1990-ben létrejött két legnagyobb tőzsdén, Sanghaiban és Shenzhenben tőzsdei részvételi feltételeket és szabályozást fogadtak el. Később ezt a szerepet átvette tőlük a központi szabályozó hatóság. Az 1999-es értékpapírtörvény alapján a tőzsdék lényegében a legfőbb pénzügypiaci szabályozó hatósággá vált Kínai Értékpapír-piaci Szabályozó Bizottsághoz (a továbbiakban KÉSZB) hasonló feladatot látnak el.

1992-ben az Államtanács létrehozta az Államtanács Értékpapír-bizottságát (a továbbiakban ÁÉB), ami a pénzügyi piacok irányításának fontos szereplőjévé vált, de nem lett belőle igazi szabályozó hatóság. Ezt a feladatot a KÉSZB látta el, amit 1993-ban hozott létre az Államtanács. A két hivatalt 1998-ban a KÉSZB-ben egyesítették. Elnöke hivatalból az Államtanács tagja, tehát szó sincs független szabályozó hatóság létrehozataláról. A bizottság kapott némi jogalkotói hatalmat, és már 1993-ban kibocsátotta a tőzsdei részvétel feltételeinek listáját. Az értékpapírtörvény 1999-es elfogadásáig és a KÉSZB-nek az ÁÉB-vel történt egyesítésével való megerősítéséig azonban az Államtanács hozta a pénzügyi piacok irányítását

meghatározó szabályokat, köztük a tőzsdék irányításával és az értékpapírcsalással kapcsolatos 1993-as, valamint az 1995-ös B-részvényszabályozást.

Kína 1994-ben fogadta el az első országos szintű társasági törvényt. A törvény részletesen szabályozza, hogy milyen feltételeknek kell eleget tenniük azoknak a vállalatoknak, amelyek részvényt szeretnének kibocsátani és a tőzsdén szerepelni. A vállalatnak többek közt bizonyítania kell, hogy legalább három éven át nyereségesen működött; hogy kibocsátott nyilvános részvényeket; hogy ezeknek a részvényeknek legalább 25 százaléka magánemberek kezében van; valamint hogy jegyzett tőkéje meghaladja a 400 millió RMB-t. Továbbá meg kell szereznie az illetékes szabályozó hatóság és a tőzsde jóváhagyását, részvényjegyzőként kizárólag a különleges engedéllyel rendelkező befektetési bankok egyikét használhatja csak, valamint a részvénykibocsátáshoz és tőzsdei bevezetéshez kapcsolódó munkák elvégzésére a különleges engedéllyel rendelkező jogi irodák közül kell választania. 1999-ben életbe lépett Kína első átfogó értékpapírtörvénye. Nem hivatkozik közvetlenül a KÉSZB-re, hanem az Államtanács „által felhatalmazott szervről" beszél, amelynek feladata a pénzügypiac felügyelete, és amelyet általában a KÉSZB-vel azonosítanak. A törvény elsősorban a piac szabályozására hatalmazza fel ezt a szervet, de azt is lehetővé teszi számára, hogy egyes döntéseket, köztük a kereskedésben való részvételi jogosultság megállapítását, a tőzsdékhez delegálja. A törvény szerint a KÉSZB végrehajtási rendelkezéseket is hozhat, mely jogosultságával valóban élt is a szervezet. 2000 februárjában új részvénykibocsátási szabályokat hozott, márciusban elrendelte, hogy új vállalatok esetében a részvénykibocsátásnak egy 24 hónapra kiterjedő folyamatnak kell lennie, és ugyanabban a hónapban új irányelveket állapított meg a részvényjegyzők hitelképességének megállapítására.

A felsorolt intézmények jogi kikényszerítői beavatkozására ritkábban került sor, mint Oroszországban, miközben Kínában közben sokkal gyorsabb volt a pénzpiac fejlődése. A KÉSZB által végrehajtott adminisztratív szankciók sokfélék lehetnek, az informális kifogásoktól egészen a formális ítéletekig. Adatok csupán az utóbbiról állnak rendelkezésre. 1997 és 2001 vége között a KÉSZB 205 formális ítéletet hozott, köztük 15-öt piaci manipulációval kapcsolatban, 2-t téves információ közléséért, 9-et bennfentes kereskedelemért, 39-et a közzétételi szabályok megszegéséért, 3-at a Kínai Népköztársaságon kívüli tőzsdén való, megfelelő jóváhagyás nélküli szereplésért, az ügyfélszámlák kezelésével kapcsolatos jogsértésekért, illetve saját számlák részvényspekulációban való használatáért (Pissler, 2003). Ebben az időszakban átlagosan több mint 900 vállalat szerepelt a kínai tőzsdéken, ami több mint négyszer annyi, mint Oroszországban.

Egészen mostanáig Kínában értékpapírokkal kapcsolatos perek lényegében nem voltak. Sem a társasági, sem az értékpapírtörvény nem biztosít a befektetők számára elegendő befolyást ahhoz, hogy a bíróságon sikerrel lépjenek fel érdekeik érvényesítéséért. Befektetők és jogászaik csoportos perek indítására vonatkozó próbálkozásai sorra meghiúsultak egy 2001. szeptemberi legfelsőbb bírósági határozat miatt.[8] Az indoklás szerint a bíróságok akkoriban nem voltak alkalmasak ezeknek az eseteknek a kezelésére, ezért nem is fogadtak volna be ilyen ügyeket. 2002 januárjában a határozatot módosították, miszerint olyan esetekben, amikor egy vállalat félrevezető információt közölt ismertetőjében, az ügyet a bíróság meghallgathatja, amennyiben a KÉSZB kivizsgálta az ügyet és meg is büntette a vállalatot.[9] Végül 2003 januárjában a Legfelsőbb Bíróság újabb állásfoglalást bo-

csátott ki, amelyben részletesen meghatározza a befektetői perek feltételeit.[10] Ez a határozat már önmagában is újabb pereskedési hullámot indított el. Ugyanakkor nyitott kérdés, hogy a bíróságok hogyan fogják ezeket az ügyeket megoldani, illetve hogy a bírósági kikényszerítés erősíti-e a jogi kikényszerítés hatásosságát. Az utóbbi tíz év során Kína pénzügyi piacának figyelemre méltó fejlődésében ezek a formális kikényszerítési mechanizmusok nem játszottak fontos szerepet.

Ha tehát a pénzügyi piac szabályozásának csupán a fentiekben vázolt, jól ismert elemeit vizsgálnánk, akkor figyelmen kívül hagynánk a piac korai fejlődését meghatározó kormányzati struktúra jelentős részét. Ahhoz, hogy jobban megértsük a folyamatot, meg kell vizsgálnunk a jogi kikényszerítésen túli intézkedéseket is. Véleményünk szerint a jogi kikényszerítésen túli legfontosabb kormányzati struktúra, amit a pénzügyi piacok esetén alkalmaztak, az a nyilvános részvénykibocsátásban részt vevő vállalatok decentralizált kiválasztási folyamata volt, valamint a régiók közötti versengést kiváltó kvótarendszer.[11] Nem állítjuk, hogy a rendszert szándékosan az itt leírt céllal alakították ki, viszont tény, hogy fontos funkciókat látott el egy olyan helyzetben, ahol az erősen hiányos jog és a megbízható információk hiánya miatt a megszokott jogi kikényszerítési mechanizmusok nem működtek. A kvótarendszer keretében Peking az egyes tartományoknak és/vagy minisztériumoknak kiutalt egy meghatározott összegű renminbit (az ország valutája), amit a tulajdonukba tartozó vállalatok felhasználhattak a nyilvános részvénykibocsátáshoz. Kevés hozzáférhető adat van arról, hogy ez hogy működött a gyakorlatban, így csak a kínai tőkepiac korai időszakának Liufang Fang (1995) által készített részletes elemzésére támaszkodhatunk, valamint jól értesült érintettekkel készült interjúkra. Úgy tűnik, hogy a vállalatok számára elérhető összes tőkemennyiséget a KNB-vel közösen határozták meg. A bank igyekezett csökkenteni az állami tulajdonú vállalatoknak nyújtott hitelek mennyiségét, és az így kieső összeget részvénykibocsátási opcióval pótolták. Az opciókat az egyes tartományoknak és minisztériumoknak kiutalt renminbi értékében fejezték ki, elosztásuk pedig egy intenzív belső alkufolyamat eredménye volt. A régiók számára ebben előnyt jelentett nagyságuk, gazdasági jelentőségük, különösen múltbeli gazdasági sikereik, valamint a kereskedésben már részt vevő vállalataik teljesítménye.

Miután az összeget meghatározták, a tartományi kormányzat feladata volt, hogy a vállalatok tulajdonosaival, köztük a minisztériumokkal, a KNB helyi kirendeltségeivel, vagy a vállalatban részesedéssel rendelkező más állami szervekkel együttműködve kiválasszák a tőzsdére kerülő vállalatokat. A folyamat során a vállalatokat gyakran „újracsomagolták". Az értékes eszközöket leválasztották egy leányvállalatba, és az anyavállalat helyett ezt a leányvállalatot jelölték a tőzsdére (Oi and Walder, 1999). Időnként összevontak vállalatokat, vagy különböző vállalatok eszközeit egyesítették egy közös tulajdonú társaságban, amelyet aztán jelöltek a tőzsdére. Ha a vállalatot a tartomány kijelölte, a végső döntést a KÉSZB hozta meg, ami a piacra való belépés korlátozására a nyílt visszautasítás helyett gyakran a késleltetés stratégiáját alkalmazta. Ilyen intézkedéseket nemcsak az adott vállalat és/vagy tartomány sajátosságai miatt hozott, hanem a piac korlátozott befogadóképességére való tekintettel is.

Véleményünk szerint a kvótarendszer legfontosabb érdeme az volt, hogy decentralizált információgyűjtésre késztette a rendszer hozzáértő résztvevőit egy olyan időszakban, amikor lehetetlen volt a befektetők számára fontos információk

egységesítése, az információk ellenőrzését vagy hitelesítését végző közvetítők pedig nem léteztek. A kiválasztási folyamat segítette a vállalati információk feltárását, ezzel is támogatva azok döntéseit, akiknek feladata volt a vállalatok jövőbeli lehetőségeinek értékelése és tőzsdére vitele. A különféle állami szereplők részvétele és a köztük zajló viták biztosították a kritikus információk felfedését. Az ilyen döntésekhez szükséges információ elsősorban nem a múltbeli teljesítményről szóló pénzügyi jelentésekből származott, mivel a múltbeli teljesítmény legjobb esetben is csak részben kötődött a piaci elvárásokhoz. Ehelyett inkább a vállalat eszközeinek és menedzsmentjének kvalitatív értékelése került előtérbe – azaz olyan információk, amelyek nehezen szabványosíthatók.

A kvótarendszer pozitív értékelésének feltétele, hogy a kiválasztási folyamatban részt vevő tartományoknak és minisztériumoknak érdeke legyen a lehető legjobb vállalatokat kiválasztani. Ilyen ösztönzők valóban léteztek a rendszerben. Az állami hitelek részvényalapokkal való helyettesítése önmagában még nem biztosította, hogy a tartományok és a minisztériumok az életképes vállalatokat igyekeznek tőzsdére vinni. A tartományok például azzal is próbálkozhattak volna, hogy megosztják a veszteséget termelő vállalataik terhét, és a sikerteleneket küldik a tőzsdére (Akerlof and Romer, 1993). Viszont az, hogy meghatározott állami szereplők is a folyamat részesei voltak, biztosította, hogy a rossz döntéseket hozókat felelősségre lehessen vonni. A regionális kormányzatok jó néhány alkalommal kényszerültek arra, hogy „gondját viseljék gyermekeiknek", és kisegítsék veszteséges vállalataikat. Sőt, a regionális kormányfők saját politikai pályafutásuk érdekében egyre gyakrabban figyeltek oda régióik teljesítményére. Előremenetelüket komolyan hátráltathatta, ha valamelyik vállalatuk tönkrement. Végül pedig egy adott minisztérium vagy régió vállalatainak kudarca megfoszthatta őket a jövőbeli részvénykvótákból való részesedéstől. Összességében tehát a kvótarendszer némi versenyt hozott a rendszerbe, ami arra ösztönözte az érintetteket, hogy a vállalatok kiválasztása körültekintően történjen. Nem állítjuk, hogy a rendszer garantálta a legjobb vállalatok kiválasztását, viszont nemkívánatossá tette a legrosszabb vállalatok tőzsdére vitelét, és így jelentősen csökkentette annak az esélyét, hogy a piacon csupa rossz vállalat szerepeljen.

2000-ben Kína bejelentette, hogy felhagy a kvótarendszerrel, és a KÉSZB a vállalatok kiválasztásakor egyre inkább a társasági törvény által előírt, illetve saját, a tőzsdei szereplésre vonatkozó előírásaira fog támaszkodni, valamint azokra a pénzügyi információkra, amelyeket a különleges engedéllyel rendelkező közvetítők hitelesítettek. Ennek ellenére, mivel még mindig sok olyan vállalat volt, amelyik már megkapta a jóváhagyást, de még nem tudott részvényt kibocsátani, a kvótarendszer hivatalos felszámolása után is egy ideig még életben maradt.

Előre meghatározott feltételek és átlátható információs források hiányában a vállalatok kiválasztásának decentralizált folyamata nyilvánvalóan ki van téve a korrupció veszélyének. A különböző állami szereplők között zajló alkudozás nem nyilvános és így nem is átlátható, ami megnehezíti, esetleg ellehetetleníti az ellenőrzést, és gyengíti az elszámoltathatóságot. Az 1994-es társasági törvényben meghatározott minimális elvárásokon kívül, amelyeket a kvótarendszer lényegében semmissé tett, nem léteztek világos feltételek a vállalatok kiválasztására, ezért a kiválasztási folyamat meglehetősen zavarosnak tűnt. Sajtóhírekből arra következtethetünk, hogy a folyamat gyakran mellőzte a jobb eredményekkel, de kisebb politikai befolyással rendelkező vállalatokat. Mégis, azok a szankciók, amelyekre

a régiók vagy minisztériumok számíthattak, amennyiben a piacra vitt rossz vállalataik rövid időn belül tönkrementek, elég hatásosnak bizonyultak ahhoz, hogy a tisztán politikai alkuk helyett a gazdasági teljesítmény is kellő szerepet kapjon a kiválasztásban. Ráadásul minden egyes vállalat jelölése egy több szereplős alku eredménye volt, így mindenki odafigyelt arra, hogy a többiek mennyi privát hasznot próbálnak szerezni az üzletből.

Oroszország és Kína összehasonlítása

Bárhogy is mérjük a részvénypiac teljesítményét, például a tőzsdei vállalatok számával, a piaci tőkésítéssel, vagy a piaci forgalom mint a likviditás mérőszámával (Levine and Zervos, 1998), Kína jobban szerepel, mint Oroszország. 2002 januárjában Kínában több mint 1131 tőzsdei vállalat volt (1990-ben még csak 10), szemben az oroszországi 245-tel. A GDP-arányos piaci tőkésítés 524 milliárd amerikai dollár volt, míg Oroszországban 62,9 milliárd (Gao, 2002). A piaci tőkésítési adatokat ki kell igazítani az állami részesedéssel, ami az összes vállalati részvény mintegy 60 százaléka. Azonban egy ilyen kiigazítást az orosz vállalatok esetében is el kell végezni, hiszen a nagy részvénypakettek tulajdonosai, köztük állami szervek vagy állami ellenőrzés alatt álló szervezetek, átlagosan a tőzsdei vállalatok több mint 50 százalékát tartják ellenőrzésük alatt. Oroszországban csak néhány vállalat próbálkozott elsődleges nyilvános részvénykibocsátással, vagy a tőzsdére kerülést követően másodlagos kibocsátással. Mindkét piacon jelen vannak olyan torzító tényezők, amelyek korlátozzák az ilyen összehasonlításoknak az érvényességét. Viszont a jelentős kiigazításokkal együtt is kétségtelen, hogy a jóval alacsonyabb kínai GDP mellett – ami a részvénypiaci fejlődés jó előrejelzőjének bizonyult (Claessens, Klingebiel and Schmukler, 2003) – az ország pénzügyi piacának teljesítménye figyelemre méltó.

A fentebb leírt kormányzati mechanizmus fényében a kínai pénzügyi piacok fejlődésének legmeglepőbb sajátossága, hogy az árfolyamok együttmozgásának mutatója jelentősen csökkent: 1993-ban 0,31 volt, 2001-ben 0,22 (Morck, Yeung and Yu, 2000). Bár ez még mindig jóval a fejlett piacgazdaságokra jellemző érték fölött van, lényegesen kisebb, mint Oroszországban. Ez a trend arra utal, hogy Kínában a befektetők több vállalati információval rendelkeznek, mint Oroszországban.

A jogi kikényszerítésen túl

Amellett érvelünk, hogy Kína pénzügypiaci fejlődésben mutatott jobb teljesítménye nem a jogi kikényszerítésen túli kormányzati mechanizmusok ellenére, hanem éppen azok miatt következett be. Ebben a részben az empirikus elemzést összekötjük elméletünkkel, és megpróbáljuk megmagyarázni, miért van az, hogy a látszólag intervencionista intézkedések, mint például a kvóták és a tőzsdére való bekerülési feltételek, előnyösek lehetnek egy erősen hiányos jogrendszerrel és súlyos információs problémákkal rendelkező környezetben. Ennek világos kifejtéséhez a kvóták, a tőzsdére kerülési feltételek és a kettő kombinációjának stilizált elemzését használjuk fel.

Egy információs problémákkal jellemezhető környezetben előfordulhat, hogy túl sok vállalat túl kevés információ birtokában lép egyszerre a piacra. A piaci belépés korlátozása érdekében felállított kvóták segíthetnek a probléma enyhítésében. A piac korlátozását szolgáló kvótára jó példa, hogy Lengyelországban a privatizációs programban csupán 15 befektetési alapot hoztak létre, szemben azzal a több mint 400-zal, amelyek Oroszországban és Csehországban egy piacvezérelt folyamat során jöttek létre (Coffee, 1999), és ami lényegében lehetetlenné tette a szabályozók számára, hogy betartassák azt a kevés szabályt is, ami létezett.

A kvóta formájában jelen lévő egyszerű belépési korlátok azonban nem tesznek különbséget életképes és rossz vállalatok között. Ezt azzal lehet korrigálni, hogy belépési elvárásokat határoznak meg, vagyis olyan lényeges feltételeket, amelyeknek a vállalatnak meg kell felelnie ahhoz, hogy tőzsdére kerülhessen. Az elvárások azon a feltételezésen alapulnak, hogy az előírásoknak való megfelelésből valóban következtetni lehet a vállalat életképességére. A feltételeket sok kritika érte, mert a jogalkotók vagy szabályozók esetleg nem rendelkeztek elegendő információval ahhoz, hogy alkalmas feltételeket határozhassanak meg. Ez a kritika azonban feltételezi, hogy a befektetők rendelkeznek más információs forrásokkal. Ha mégsem, akkor a belépési feltételek, bármennyire is elnagyoltak, képesek jelezni, hogy a vállalatok megfelelnek-e néhány alapvető elvárásnak (mint például nyereségesség az utóbbi néhány évben), ezzel is növelve a befektetők bizalmát.

A kínai kvótarendszer lényegesen túllép a kvóta/belépési feltétel kettősén. Mint ahogy már említettük, Kína nem országos kvótát állított fel, hanem részkvótákat osztott szét a különböző régiók között. A kvótákat nem volt kötelező felhasználni, csökkenthették és újraoszthatták őket a régiók között. Ahhoz, hogy egy tartomány biztos lehessen abban, hogy a jövőben is hozzáférhet a vállalatai számára potenciális tőkebevonási lehetőséget jelentő részvénypiachoz, eléggé bíznia kellett abban, hogy a most kiválasztott vállalatai jól szerepelnek majd a tőzsdén. Ehhez további bennfentes információkat kellett szerezniük. A folyamat kevésbé volt átlátható, mint amennyire egy tisztán kvótából/belépési feltételből álló rendszer lett volna. Azonban olyan bennfentes információk megszerzésére késztetett, amelyek csak a belépési feltételek előírásával nem derültek volna ki.

A rendszer sikeressége a kínai részvénypiac fejlődésének korai szakaszában még nem jelenti azt, hogy hosszú távon is jobb lenne, mint egy információ-közzétételi kötelezettségre épülő rendszer. Az sem következik ebből, hogy másutt mintául szolgálhatna a pénzügyi piacok fejlődésének elősegítésére. A vállalatok befektetési kilátásairól szóló információk minősége azon múlik, hogy van-e hatásos kiegyensúlyozó mechanizmus a részt vevő szereplők között, amivel biztosítható a visszaélések elkerülése. Úgy véljük, hogy a régiók és minisztériumok közötti verseny, illetve a csődök esetére kilátásba helyezett szankciók valamelyest biztosították, hogy az illetékes állami szereplők körültekintően próbálják kiválasztani az életképesebb vállalatokat. A rendszer azonban nem volt hibátlan, és nem is feltétlenül fenntartható. Bizonyos, hogy egyes vállalatok, miután már tőzsdére kerültek, eszközeiket vállalatfelvásárlási tranzakciókon keresztül más eszközökkel helyettesítették. Ez arra emlékeztet, ahogyan 1720-ban Angliában a csőd szélén álló South Sea Companyt a dél-tengeri buborék kipukkadása után felvásárolták (Davies, 1997). Ez a jelenség nyilvánvalóan tönkreteszi azt a bonyolult információs rendszert, ami döntően azon alapul, hogy a tőzsdére való bekerülés előtt átvizsgált vállalat megegyezik azzal, amellyel végül is kereskednek. A rendszer más ele-

mei erkölcsi kockázattal kapcsolatos problémákkal járhatnak. Ezek közül a legfontosabb, hogy az a tény, hogy a régiók kötelesek voltak kimenteni csődbe ment vállalataikat, aláásta a vállalatvezetők ösztönzését, hogy elkerüljék a csődöt, és csökkentette a befektetők érdekeltségét abban, hogy nyereséges vállalatokba fektessenek. A rendelkezésre álló adatok éppen azt mutatják, hogy amikor a vállalatok a fizetésképtelenség közelébe jutnak, árfolyamuk emelkedik. Ez egyrészt arra utal, hogy az állami tulajdonlásnak köszönhető biztosítási funkció egészen jól működik, másrészt felveti az állami tulajdonú vállalatok költségvetési korlátainak megkeményítésével járó erkölcsi kockázat problémáját.

A rendszer azonban még nincs túl a reformon. Mint ahogy korábban jeleztük, a kvótarendszert már megszüntették. Sőt, miután az állam néhányszor már sikertelenül próbált további részvényeket eladni a piacon, aminek növekvő eladások és áresések lettek a következményei, legutóbb úgy próbálták csökkenteni az állami tulajdonrészt, hogy külföldi befektetőknek adtak el részvénypaketteket. A kínai pénzügyi piac jelenleg erősen függ az állami szereplőktől, amelyek kiválasztják és biztosítják a vállalatokat. Egy olyan rendszerbe való átmenet sikeressége, amelyben a piaci erők nagyobb hangsúlyt kapnak, egyelőre még nyitott kérdés. Az orosz példával való összehasonlításból azonban az következik, hogy nincs a komplex piacokhoz vezető rövidebb út, valamint hogy a fejlett országokban általánossá vált jogi kikényszerítési mechanizmusok diszfunkcionálisnak bizonyulhatnak, amikor új piacok létrehozásáról és fejlődésük kezdeti szakaszának irányításáról van szó.

Konklúziók és javaslatok

Ebben a fejezetben az átmeneti gazdaságok pénzügyi piacainak irányító mechanizmusait vizsgáltuk, példaként használva Kína és Oroszország tapasztalatait. Amellett érveltünk, hogy a gyorsan változó szektorok – mint amilyenek a pénzügyi piacok is – szabályozása még a jól működő jogrendszerrel rendelkező fejlett piacgazdaságokban sem könnyű feladat. A társadalmi, gazdasági és technológiai változások miatt a jog, amelynek feladata a káros tevékenységektől való elrettentés, távolról sem lehet teljes. A hatásos jogi kikényszerítés biztosítása érdekében a jogrendszernek azokhoz kell allokálnia a jog alkalmazásához, értelmezéséhez és betartatásához szükséges hatalmat, akik a legalkalmasabbak erre a feladatra. Azt javasoljuk tehát, hogy amikor a jog erősen hiányos, a káros tevékenységek pedig jelentős veszteséget tudnak okozni, a THKH proaktív jogi kikényszerítőkhöz (mint például a szabályozókhoz) való allokálása előnyösebb lehet, mint ha a csupán reaktív módon működő bíróságokra bíznánk a feladatot. Ez a következtetés azon a feltételezésen alapul, hogy a szabályozók hozzáférnek megbízható vállalati információkhoz, ami azt jelenti, hogy a számviteli információk releváns tartalommal bírnak, és mind a piacot felügyelő intézmények, mind a jogi kikényszerítő szereplők által egyaránt ellenőrizhetők.

Az átmeneti gazdaságokban a jog még kevésbé teljes, mint a fejlett piacgazdaságokban, hiszen a legtöbb törvény csak a közelmúltban lépett hatályba. A jogalkotó és jogi kikényszerítő szereplőknek így nincs elegendő tapasztalatuk ahhoz, hogy sokféle, újonnan felmerülő esetben alkalmazzák és értelmezzék a jogot. Ezenkívül hiányoznak a piaci felügyelő szervezetek, és kevés a megbízható információ.

Úgy véljük, hogy ilyen körülmények között a fejlett gazdaságok gyakorlatának átvétele, mint például az, hogy a jogi kikényszerítést egyszerűen áthelyezzük a bíróságoktól a szabályozókhoz, nem elégséges. Megbízható információk hiányában a szabályozói rendszer nem feltétlenül növeli a társadalmi jólétet, ellenben eredményezhet szabályozói kudarcot, ami a pénzügyi piacok összeomlásához vezethet. Arra a következtetésre jutottunk, hogy a jogi kikényszerítés megszokott mechanizmusai nem feltétlenül hatásosak a piaci fejlődés korai szakaszában.

Ezen problémák okainak meghatározása, valamint a megszokott kiigazító intézkedések várható kudarcának felismerése nem vezet el minket rögtön pozitív ajánlások megfogalmazásához. Elemzésünk alapján azonban világos, hogy az átmeneti gazdaságok nem támaszkodhatnak önmagában sem a bírósági, sem a szabályozói kikényszerítésre. Egyszerűen túl nagy a csalásra való kísértés, ha a jog nagyfokú hiányosságai és a súlyos információs problémák hatástalanná teszik a bíróságok vagy szabályozók általi jogi kikényszerítést. Az elrettentés és a szabályozás kudarcának elkerülése érdekében az átmeneti gazdaságoknak jogi kikényszerítésen túli eszközöket kell igénybe venniük. Ez magával vonja az állami szereplők intenzívebb részvételét a vállalatok kiválasztásában és a piachoz való hozzáférés feltételeinek meghatározásában, ami felveti a hatalommal való visszaélés lehetőségét. Az állami szereplők hatalmának bárminemű növekedésének ezért olyan irányító mechanizmusokkal kell párosulnia, amelyek minimalizálják a hatalommal való visszaélést, és amelyek arra ösztönzik az állami szereplőket, hogy jólét-maximalizáló döntéseket hozzanak, és ne egyéni érdekeiket kövessék.

Véleményünk szerint Kína olyan rendszert alkalmazott, amely képes kezelni a fenti problémák nagy részét. A vállalatok decentralizált kiválasztási folyamata, amely nagyban támaszkodott a bennfentes információkkal rendelkező állami szereplőkre, megbízhatóbb információkat tárt fel, mint máskülönben lehetséges lett volna. Ugyanakkor a kvótarendszer, valamint azok a következmények, amelyekre az állami szereplők rossz döntések esetén számíthattak, arra ösztönözték őket, hogy körültekintően válogassanak a vállalataik között, és elkerüljék, hogy csupa rossz vállalat kerüljön tőzsdére. A rendszer egyik jelentős hátránya, hogy szükséges hozzá a folyamatos állami tulajdonlás. Csupán ez biztosíthatta, hogy az állami szereplőknek hozzáférésük legyen a vállalati információkhoz, valamint hogy a két fél érdekei összhangban legyenek egymással. Az állami tulajdonlás azonban létrehozta a maga erkölcsi kockázati problémáit. A kínai stratégia végső sikere vagy kudarca ezért azon múlik, hogy sikerül-e az állami tulajdont magántulajdonra váltani anélkül, hogy közben megtorpanjon a pénzügyi piac fejlődése. A kvótarendszer hivatalos megszüntetése, a tőzsdére kerülési feltételek és a közzétételi kötelezettségek folyamatos felülvizsgálata, valamint legutóbb a részvényvásárlást külföldiek számára is megengedő törvény elfogadása mindenesetre azt jelzi, hogy a rendszer már átalakulóban van.

Kérdéses azonban, hogy Oroszország is választhatott volna-e a kínaihoz hasonló stratégiát. Az biztos, hogy miután a nagyvállalatok jelentős részét privatizálták – aminek az volt a célja, hogy az állami szereplőket és a vállalatokat elszakítsa egymástól –, a kínai modell többé már nem volt választható lehetőség. Ettől még Oroszországban is előírhattak volna szigorú tőzsdére kerülési feltételeket, a szabályozói rendszert itt mégis a közzétételi kötelezettségre alapozták. Még a tőzsdék is mellőzték a teljesítményalapú bekerülési feltételeket, mert attól tartottak, hogy emiatt a vállalatok majd más tőzsdéket választanak. Megbízható vállalati informá-

ciók hiányában azonban a közzétételi kötelezettségen alapuló rendszer nem tudott hatásosan működni. Ezt az SZÉSZB végül felismerte, és bevezetett tőzsdére kerülési elvárásokat, amelyek 2002-ben már mindegyik tőzsdére érvényesek voltak.

Tanulmányunk általánosabb tanulsága, hogy bármi is bizonyult a „legjobb megoldásnak" a fejlett piacgazdaságokban, az nem feltétlenül működik egy teljesen más környezetben. Még akkor is, ha közép- és hosszú távon szeretnénk a másutt bevált megoldás felé közelíteni, a reformok kezdetén szükség lehet más eszközökre ahhoz, hogy a piac fejlődése beinduljon. Ez nagy valószínűséggel azt jelenti, hogy nagyobb szerep jut az állami szereplőknek, ami pedig szükségessé teszi olyan irányító intézmények jelenlétét, amelyek korlátozzák a hatalommal való visszaélés lehetőségét. Kína példája azt mutatja, hogy a kollektív döntéshozatal és a döntéshozó egységek közötti verseny együttesen valamelyest csökkenthetik az ebből eredő költségeket. Ezzel szemben, ha a bíróságok nem különösebben hatásosak, és a jogtisztelet még nem általános jelenség, akkor nehéz lehet a nyugati modell bevezetése, amelyben a jelentős hatalommal rendelkező állami szereplők döntései csupán jogi felülvizsgálat keretében kérdőjelezhetők meg.

Tanulmányunk egy további szakpolitikai következtetése az, hogy a gazdasági reformok sikeressége függ attól, hogy a rendszer meg tud-e felelni az újonnan felmerülő kihívásoknak, tud-e változni és alkalmazkodni a későbbiekben. Kínában a folyamatos kísérletezés, próbálgatás állandó jellemzője volt az utóbbi harminc év gazdasági reformjainak. Ez alatt az idő alatt a kínai állami szereplők elsajátították a változásokhoz való alkalmazkodás művészetét. Ezzel szemben Oroszországban az a szándék, hogy a gazdaságot és a gazdasági intézményeket gyorsan nyugati típusú, piaci alapú gazdasággá alakítsák át, eleve meggátolta a fokozatos alkalmazkodás és változás folyamatát, a vele járó tanulási folyamattal együtt. Ennek eredményeképpen működésképtelen rendszer született, egyrészt mert Oroszországban a kiindulási feltételek nem feleltek meg a pénzügyi piacok kifejlesztésére választott modell elvárásainak, másrészt mert az intézménytervezés során nem vették figyelembe, hogy a jövőben szükség lehet a rendszer önkorrekciójára.

Jegyzetek

* A szerzők köszönettel tartoznak Han Linek, Daniel Magidának és Katherine Wilhelmnek a kutatásban nyújtott kiváló segítségükért. Katharina Pistor hálásan köszöni a Milton Handler Faculty Research Fellow Fund anyagi támogatását.

[1] Xu and Pistor (2003) egy formális, négyszereplős játékelméleti modellt mutat be. A szereplők: a jogalkotó, a jogi kikényszerítő (bíróság vagy szabályozó), egy részvénykibocsátó és egy befektető. A játékban két időszak van, és azt modellezi, hogy milyen hatása van a bíróságok vagy szabályozók jogalkotásának és kikényszerítésének arra, hogy a részvénykibocsátók mennyire hajlandók a befektetők számára esetleg káros cselekedetek végrehajtására. A részvénykibocsátó és a többi játékos között információs aszimmetria van. A részvénykibocsátónak érdemes csalnia, ami miatt a befektetőnek lehetnek veszteségei. A jogot úgy alakították ki, hogy bünteti a csalást. Megmutatjuk, hogy amikor a jog teljes, akkor egyensúlyban a bírósági kikényszerítés eléri az optimális, legjobb helyzetet, azaz a jog hatásos az elrettentésben. Ez összhangban van Becker (1968) modelljével. Viszont amikor a jog nem teljes, egyensúlyban az elrettentés nem működik tökéletesen. A modell komparatív statikai elemzéséből arra következtetünk, hogy minél kevésbé teljes a jog, annál komolyabb az elrettentés kudarca.

[2] Formális modellünkben (Xu and Pistor, 2003) megmutatjuk a bíróságok és a szabályozók közötti átváltást, ahol a szimulációból kiderül, hogy amikor a piac kiterjedtsége elér egy bizonyos küszöbértéket, a befektető kellően érdekeltté válik a csalásban ahhoz, hogy az elrettentés egyáltalán ne működjön. Minél kevésbé teljes a jog, annál alacsonyabb a küszöbérték, így az elrettentés hiánya miatt annál hamarabb omlik össze a piac.

[3] Formális modellünkben a szabályozó átmenetileg előírhat vagy megtilthat bizonyos cselekedeteket, és további információkat igényelhet, mielőtt meghozná végső döntését a részvénykibocsátás engedélyezéséről vagy megtiltásáról. Az így kapott információ kulcsfontosságú a megfelelő döntéshozatalhoz. Megbízható információ hiányában előfordulhat, hogy a szabályozó megtilt hasznos cselekedeteket, vagy engedélyez károsakat. A részleteket lásd Xu and Pistor, 2003.

[4] A befektetők védelméről szóló 1999. évi 46. törvény (1999. március).

[5] Az orosz Legfelső Döntőbíróság hivatalos közlönyének különböző számaiban közzétett információk.

[6] Ezeket az adatokat Bernard Yeungnak köszönhetjük.

[7] A Kínai Népköztársaság 1995. március 18-án elfogadott, a Kínai Népbankról szóló törvénye szerint a pénzügyi piacok felügyelete a bank feladatai közé tartozik. A KNB több alkalommal is részt vett a KÉSZB által a pénzügypiaci szabályozás megsértői elleni szankciók életbeléptetésében.

[8] A Legfelsőbb Népbíróság Közleménye az értékpapírokhoz kapcsolódó polgári kártérítési perek meghallgatásának időleges felfüggesztéséről, 2001. szeptember.

[9] A Legfelsőbb Bíróság 2002. január 15-i határozata.

[10] 2003. január 10-i határozat.

[11] Más intézkedések, mint például nagy részvénycsomagok állam általi visszatartása, mint később látni fogjuk, problematikusabbak.

Hivatkozások

AKERLOF, GEORGE A., 1970. The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84: 488–500.

AKERLOF, GEORGE A. AND PAUL M. ROMER, 1993. *Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit*. Brookings Papers on Economic Activity, No. 2, pp. 1–73.

BAILEY, MICHAEL, 1995. Accounting in Transition in the Transitional Economy. *The European Accounting Review*, 4: 595–623.

BECKER, GARY S., 1968. Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*, 76: 169–217.

BLACK, BERNARD AND REINIER KRAAKMAN, 1996. A Self-Enforcing Model of Corporate Law. *Harvard Law Review*, 109: 1911–82.

BLACK, BERNARD, REINIER KRAAKMAN AND JONATHAN HAY, 1996. Corporate Law from Scratch. In R. Frydman, C. W. Gray, and A. Rapaczynski (eds.), *Corporate Governance in Eastern Europe and Russia*, pp. 245–302. Budapest, London, New York, Central European University Press.

BOYCKO, MAXIM, ANDREI SHLEIFER AND ROBERT VISHNY, 1995. *Privatizing Russia*. Cambridge MA, MIT Press.

CLAESSENS, STIJN, DANIELA KLINGEBIEL AND SERGIO L. SCHMUKLER, 2003. The Future of Stock Exchanges: Determinants and Prospects. *European Business Organization Law Review*, 3: 403–38.

COFFEE, JACK C. JR., 1999. Privatization and Corporate Governance: The Lessons from Securities Market Failure. *Journal of Corporation Law*, 25: 1–39.

DAVIES, PAUL L., 1997. *Gower's Principles of Modern Company Law*. London, Sweet Maxwell.

FANG, LIUFANG, 1995. China's Corporatization Experiment. *Duke Journal of Comparative and International Law*, 5: 149–269.

FRYDMAN, ROMAN, KATHARINA PISTOR AND ANDRZEJ RAPACZYNSKI, 1996. Investing in Insider-Dominated Firms: A Study of Russian Voucher Privatization Funds. In R. Frydman, C. W. Gray and A. Rapaczynski (eds.), *Corporate Governance in Eastern Europe and Russia*, pp. 182–241. Budapest, London, New York, Central European University Press.

FRYE, TIMOTHY, 1997. Contracting in the Shadow of the State: Private Arbitration Commissions in Russia. In J. D. Sachs and K. Pistor (eds), *The Rule of Law and Economic Reform in Russia*, pp. 123–38. Boulder CO, Westview Press.

GAO, SHELDON, 2002. *China Stock Market in a Global Perspective*. Dow Jones Indexes.

IFC, 2000. *Emerging Stock Markets Factbook*. Washington DC, IFC.

LA PORTA, RAFAEL, FLORENCIO LOPEZ-DE-SILANES, ANDREI SHLEIFER AND ROBERT W. VISHNY, 1997. Legal Determinants of External Finance. *Journal of Finance*, 52: 1131–50.

LEVINE, ROSS AND SARA ZERVOS, 1998. Stock Markets, Banks, and Economic Growth. *American Economic Review*, 88: 537–58.

MCKINNON, RONALD I., 1973. *Money and Capital in Economic Development*. Washington DC, Brookings Institution.

MORCK, RANDALL, BERNARD YEUNG AND YU WAYNE, 2000. The Information Content of Stock Markets: Why Do Emerging Markets Have Synchronous Stock Price Movements? *Journal of Financial Economics*, 59: 215–60.

OI, JEAN C. AND ANDREW G. WALDER (eds.), 1999. *Property Rights and Economic Reform in China*. Stanford CA, Stanford University Press.

PISSLER, KNUT BENJAMIN, 2003. *Chinesisches Kapitalmarktrecht*. Ph. D. thesis, University of Hamburg.

PISTOR, KATHARINA, 1997. Company Law and Corporate Governance in Russia. In J. D. Sachs and K. Pistor (eds.), *The Rule of Law and Economic Reform in Russia*, pp. 165–87. Boulder CO, Westview Press.

PISTOR, KATHARINA, MARTIN RAISER AND STANISLAV GELFER, 2000. Law and Finance in Transition Economies. *The Economics of Transition*, 8: 325–68.

PISTOR, KATHARINA AND CHENGGANG XU, 2003. Incomplete Law. *New York University Journal of International Law and Politics*, vol. 35.

POLINSKY, MITCHELL AND STEVEN SHAVELL, 2000. The Economic Theory of Public Enforcement of Law. *Journal of Economic Literature*, 38: 45–76.

STIGLER, GEORGE J., 1970. The Optimal Enforcement of Laws. *Journal of Political Economy*, 78: 526–36.

XU, CHENGGANG AND KATHARINA PISTOR, 2003. *Law Enforcement under Incomplete Law*. Columbia Law and Economics Working Paper Series 222. Available at ssrn.com (#396141).

ZHENG, HENRY R., 1988. *China's Civil and Commercial Law*. Singapore, UK, USA, Canada, Australia, New Zealand, Butterworths.

ZHU, SANZHU, 2000. *Securities Regulation in China*. Ardsley NY, Transnational Publishers Inc.

III. RÉSZ

Bizalom, kooperáció és siker

TIZEDIK FEJEZET

Bizalmi hálózatok kialakulása bizonytalan időkben: az átmeneti gazdaságok esete a szociálpszichológiai kutatások tükrében

KAREN S. COOK, ERIC R. W. RICE ÉS ALEXANDRA GERBASI

Bevezetés

Olyan időszakokban, amikor bizonytalanság és kockázat jellemzi a gazdasági és társadalmi tranzakciókat, gyakran viszonylag zárt bizalmi hálózatok alakulnak ki, lehetővé téve az informális együttműködés különböző formáit. Oroszországban például, a „blat" az informális csere olyan elterjedt változata, amely biztosítja a nehezen elérhető forrásokat, szolgáltatásokat, szívességeket (Ledeneva, 1998; Lomnitz, 1988). Az átállás egy olyan társadalmi rendszerről, amelyben az interakciók elsősorban zárt csoportokban vagy hálózatokban zajlottak egy nyíltabb hálózatokkal működő rendszerre, amilyenre a piacgazdaságra és demokratikus intézményrendszerre való áttérés esetén szükség van, valószínűleg nehézségekkel jár. Fő megállapításunk az, hogy a bizonytalanság és kockázat (amelyet például a korrupció és becstelenség szül) szűk körű és zárt bizalmi hálózatok kialakulásához vezet. Az ilyen zárt bizalmi hálózatok egyik hátránya, hogy megnehezíti a hálózaton kívüli lehetőségekhez való hozzáférést.

Bizonyos körülmények között ún. reputációs rendszerek és elfogulatlan mediátorok (vagy garantorok) jelennek meg, hogy elősegítsék a zárt bizalmi hálózatokról való átállást, melyek gyakran kizárólag családtagokat és közeli ismerősöket tartalmaznak, olyan nyitottabb hálózatokra, melyek például a kívülállókkal folytatott tranzakciókat is magában foglaló piacgazdaságok[1] működéséhez szükségesek. Azonban ezeknek a rendszereknek a kialakulását is megnehezíti a korrupcióval és becstelenséggel terhelt környezet. Tanulmányunkban a cserehálózatok kísérleti kutatási eredményeinek felhasználásával próbálunk betekintést nyújtani az ilyen hálózatokat jellemző folyamatokba. E folyamatok egyes jellegzetességeit fogjuk összevetni a Kelet-Európában, valamint Oroszországban zajló átalakulással kapcsolatban végzett felmérések és terepvizsgálatok eredményeivel. Számos, témánk szempontjából releváns kutatást végeztek már; ilyenek például a szociális cserekapcsolatokat és hálózatokat érintő szociológiai kísérletek, valamint az együttműködést és bizalmat vizsgáló pszichológiai és legújabban gazdasági kísérletek.[2]

Amikor a körülmények bizonytalanok, bizalmi hálózatok alakulnak ki, hogy biztonságosabb környezetet teremtsenek a tranzakciók számára. Különösen igaz ez, ha a szerződéseket jogi úton nem tartatják be, illetve amikor olyan áruk és szolgáltatások cserélnek gazdát, amelyeket nem lehet egyértelmű szerződésekkel szabályozni. Magas fokú bizonytalanság és nagy kockázat (mármint veszteségi kockázat) esetén a tranzakciók legnagyobb valószínűséggel elsősorban olyan partnerek között jönnek létre, akik jól ismerik egymást, és viszonylag zárt kapcsolatrendszert vagy csoportot alkotnak (pl. családok vagy informális tagságú kapcsolatrendszerek), ahol a csoporthatárok egyértelműek és a tagság könnyen definiálható (pl. könnyű megmondani, hogy ki van a csoporton belül, és ki van kívül). A kereskedésben a csoporton belül levők vehetnek részt, a csoporton kívüliek azonban nem. Ilyen körülmények között a legritkább esetben adottak a kereskedés optimális feltételei. A társadalomban létező korrupció és nagy kizsákmányolási potenciál a kereskedés ilyen zártkörű rendszereinek kialakulásához vezethet. Amint az a pusztán gazdasági cserékből már jól ismert, az ilyen kvázi-zárt kereskedési rendszerekből következő egyik fő nehézség, hogy mind az „eladók", mind a „vevők" számára korlátozza a piacot. Ha kisebb a becsapás veszélye és alacsonyabb a korrupció szintje, a zártkörű kereskedést kezdetleges reputációs rendszerek válthatják fel, amelyek lehetővé teszik, hogy az egyének a tagsági határokon átívelő kereskedést folytassanak, valamint hogy közvetett hálózati kapcsolatokat létesítsenek, amelyek révén tágul a cserék köre (vö. Yamagishi, 2002). Az ilyen rendszerek átmeneti állapotot jelenthetnek a nyitottabb cserehálózatok kialakulása felé vezető úton.

Először áttekintjük azokat a kísérleti kutatásokat, amelyek a cserepartnerek elkötelezettségét vizsgálják bizonytalan időkben, majd pedig a bizalmi hálózatok kialakulására vonatkozó kísérleteket elemezzük.

Elköteleződés a cserehálózatokban

A csererendszerek szociológiai kutatása többek között Peter Blau (1964), Richard Emerson (1972a; 1972b) és George Homans (1974) munkáival kezdődött. Ezek a művek olyan gazdasági csereüzletekbe engednek betekintést, amelyek társas kapcsolatok és társadalmi hálózatok mentén születnek. A csereelmélet a csereüzletek különböző formáit vizsgálja (Molm and Cook, 1995). Diádikus, korlátozott cseréről beszélünk abban az esetben, ha a két fél úgy cserél meghatározott értékű árucikket vagy szolgáltatást, hogy az mindkettejük érdekét szolgálja (lásd még Blau, 1964; Ekeh, 1974). A „korlátozott" jelző arra utal, hogy a cserében kizárólag a diád tagjai vesznek részt. Emerson (1972b) kiterjesztette a korlátozott csereüzletek kutatását a cserekapcsolatok összefüggő halmazai közti kapcsolat vizsgálata érdekében. Szerinte két cserekapcsolat olyan mértékben áll összefüggésben, amilyen mértékben az egyikben történő csere befolyásolja a másikban történő cserék gyakoriságát vagy szintjét. Egy feltételezett A–B–C hálózatban az A : B és B : C cserekapcsolatok akkor állnak pozitív összefüggésben B-vel, ha az egyik kapcsolatban történő csere növeli a másik kapcsolatban létrejövő cserék valószínűségét vagy gyakoriságát. Az összefüggés negatív, amennyiben az egyik kapcsolatban megvalósuló csere csökkenti a másikban kialakuló cserék gyakoriságát vagy valószínűségét. A kapcsolódó cserekapcsolatok cserehálózatokat alkotnak, amelyek

különböző típusú kapcsolatokat tartalmazhatnak (pl. a vegyes hálózatok tartalmaznak mind pozitív, mind negatív kapcsolatokat).

Molm, Takahashi és Peterson (2000) újabb kutatása a cserék két fajtáját különbözteti meg: a tárgyalásos, illetve a kölcsönös diádikus cserét. A klasszikus csereelméletek alkotói szerint (pl. Blau, 1964) a partnerek közötti bizalom kialakulásának nagyobb a valószínűsége „kölcsönös" jellegű cserék esetén, melyekre az jellemző, hogy explicit tárgyalás és szerződéskötés nélkül jönnek létre (vö. Macauley, 1963). Bizonytalanság és kockázatos körülmények között a cserepartnereknek nagyobb lehetőségük van arra, hogy megbízhatóságukat kölcsönös adományokkal demonstrálják, hiszen hiányoznak a tárgyalásokon alapuló megegyezések. Molm és szerzőtársai (2000: 1398) bemutatják, hogy a kölcsönös cserék magasabb bizalomszintet és erősebb érzelmi kapcsolódást és/vagy elköteleződést eredményeznek, mint a tárgyalásos cserék. A kezdő adomány a kölcsönös cserében mintegy jelzésként szolgál a kapó fél számára, hogy az adományozó megbízható, ami megteremti a cserék kölcsönösségének és végső soron a bizalomnak az alapjait. A kialakuló viselkedésbeli elköteleződés egyben csökkenti a cserében fennálló egyenlőtlenséget is. A létrejövő elkötelezettség mértéke az egyenlőtlenség csökkenésétől, valamint a megbízhatóságról kapott jelzésektől függ. Érdekes paradoxonként Molm azt állítja, hogy ezek a kutatási eredmények arra utalnak, hogy azok a mechanizmusok, melyek a tranzakciók kockázatosságát hivatottak csökkenteni (tárgyalás, szigorúan betartandó egyezségek), azzal a „nem várt eredménnyel járnak, hogy csökkentik a bizalmat a kapcsolatban", mivel ha az egyezség kötelezően betartandó, nincs szükség bizalomra. Ez a következtetés azonban kísérleti adatokon alapul, ahol a kísérletvezető a „szerződés betartatójaként" szolgál, és a vizsgálati személyek nem bújhatnak ki vállalásaik alól (de lásd Rice, 2002).

Bizonytalan körülmények és magas potenciális kockázat mellett (amelyet eredményezhet korrupció és széles körben elterjedt becstelenség) a csererendszerek nagyobb valószínűséggel tárgyalásos és nem kölcsönös formát öltenek, mivel utóbbihoz nagyobb bizalom szükséges. Molm észrevétele a partner észlelt megbízhatóságának különbségéről a tárgyalásos és a kölcsönös cserékben arra enged következtetni, hogy a „22-es csapdájával" állunk szemben. Molm és szerzőtársai (2000) arról számolnak be, hogy az ember megbízhatóbbnak értékeli leggyakoribb cserepartnerét akkor, ha kölcsönös cserekapcsolatban állnak, mint ha tárgyalásosban. A kutatók mindezt azzal magyarázzák, hogy a kölcsönös csere nagyobb bizonytalanságot hoz létre (mivel nem tárgyalásokon alapul), és ezért amennyiben sikeres, és az első adott „ajándék" szolgáltatás vagy rendelkezésre bocsátott értékes erőforrás (amellyel az egyik fél a cserét kezdeményezi) viszonzásra lel, akkor ez megbízhatóbb jelzésül szolgál arra, hogy a másik fél szavahihető partner. A tárgyalásos csere nem ad alkalmat ilyen jelzésre – csak ha vissza lehet táncolni a cserétől, mint Rice (2002) kísérletében, amelyre később majd mint „nem kötelezően betartandó" cserefeltételre fogunk utalni.

A társadalmi csereelmélet keretében az elköteleződés fogalmát vizsgáló legújabb kutatások az elkötelezettséget összekapcsolják a társadalmi bizonytalansággal. Cook és Emerson a bizonytalanság mértékét úgy definiálja mint „annak szubjektív valószínűségét, hogy az egyén kielégítő tranzakciót bonyolít le bármely partnerrel" (1984: 13). Eredményeik szerint a nagyobb bizonytalanság következményeként a bizonyos partnerekhez fűződő elköteleződés magasabb fokú lesz. A cserepartnerek közötti bizalmi kapcsolat csökkenti a bizonytalanságot a keres-

kedő partner megtalálásában, és a cserék nagyobb gyakoriságát eredményezi. Az elköteleződés, ahogyan azt Cook és Emerson definiálják (1978), viselkedéses természetű. Az egyénnek arra a döntésére utal, hogy folytatja az adott partnerrel való kereskedést, és kizárja az esetleg nagyobb haszonnal kecsegtető alternatívákat. A viselkedéses elköteleződés viszonylag tartós cserekapcsolatokat eredményez („villámpiacok" helyett). Noha az ilyen folytatólagos cserék következtében érzelmi elköteleződés is kialakulhat, amit külön magyarázatra szoruló faktorként kezelnek a kutatók. Ehelyütt mi az elköteleződés fogalma alatt viselkedéses elköteleződést értünk (nem érzelmi elköteleződést). A viselkedéses elköteleződés olyan folyamatos cserekapcsolatot feltételez, amely jellemzően informatív a cserepartnerek relatív megbízhatóságát illetően. A megbízhatóság magas foka elméletben bizalmi kapcsolat kialakulásához vezet. A bizalmi hálózatok az ilyen módon összekapcsolódó cserekapcsolatokból alakulnak ki. A cserehálózatok legnagyobb valószínűséggel kockázatos környezetben alakulnak át bizalmi hálózattá.

Társadalmi bizonytalanság a cserepartner opportunista cselekedetei elszenvedésének kockázatából is keletkezhet (Kollock, 1994; Rice, 2002; Yamagishi, Cook and Watabe, 1998). Az opportunizmus magában foglalhatja a kihasználás veszélyét. (Az átverést nehezen lehet megakadályozni a cserehálózatokban, hacsak a rendszerek nem válnak zárttá, és így a csalók kizárhatók a hálózat tagjaival való további interakcióból.) A kihasználtság kockázata okozta társadalmi bizonytalanságról szintén kimutatták, hogy növeli az elköteleződést. Kollock (1994), Rice (2002), Yamagishi, Cook és Watabe (1998) viselkedéses elköteleződést vizsgált olyan helyzetekben, amikor a résztvevőknek lehetősége volt csalni az egymással folytatott cserékben. Az elköteleződés biztosítása az egyes kapcsolatokban gyakran a legéletképesebb megoldás ilyen helyzetekben a bizonytalanság kiküszöbölésére. Ha az adott körülmények között a résztvevők bebizonyítják, hogy megbízható cserepartnerek, a csere biztos menedéket jelent az opportunista résztvevőktől. Az ilyen bizalmi kapcsolatoknak azonban az a hátránya, hogy jelentős alternatív költséggel járhatnak, amennyiben cserelehetőségektől fosztják meg az egyént az elkötelezett kapcsolatok nyújtotta relatív biztonság fejében (Yamagishi and Yamagishi, 1994). Ez jelenti az egyik fő dilemmát az olyan helyzetek résztvevői számára, amelyekben gyakori a megbízhatatlan viselkedés, vagy amelyekben a kihasználás és valamiféle korrupció a norma. Továbbá amennyiben a társadalmi egyensúly viszonylag zárt bizalmi hálózatokon alapul, nehéz lehet belőlük kitörni és nyitottabb cserehálózatokat létrehozni, amelyekben viszonylag ismeretlen egyének is részt vehetnek. A közeli hozzátartozók vagy etnikai csoportok tagjai közötti bizalmi hálózatok akár csökkenthetik, vagy meg is nehezíthetik a kívülállókba vetett bizalmat, mivel a tranzakciók ritkán lépik át a csoporthatárokat (Rose-Ackerman, 2001a: 436).

Kollock (1994) tanulmányában, amely összekapcsolja a becsapatásból eredő bizonytalanságot és az elkötelezettséget, a résztvevők két különböző környezetben folytatták a cseréket. Az egyik környezetben (alacsony bizonytalanság) ismert volt a cserélt áruk valós értéke, míg a másikban (nagy bizonytalanság) az áruk valós értéke csak a tárgyalások végén derült ki. Az eredmények szerint a résztvevők nagyobb hajlandóságot mutattak az elkötelezettségre a bizonytalanabb környezetben. Továbbá a résztvevők hajlamosak voltak letenni potencionálisan nagyobb haszonnal kecsegtető, ismeretlen partnereket involváló cserékről, és inkább továbbra

is a már ismert, megbízhatóságukat korábbi tranzakciókban bizonyított partnerekkel (akik nem csaltak árujuk értékének közlésekor) folytattak tranzakciót.

Yamagishi és szerzőtársai (1998) további vizsgálatokat folytattak a bizonytalanság és elköteleződés összefüggéseinek felderítésére. Kísérletükben a résztvevőknek el kellett dönteniük, hogy adott partnerrel maradnak-e, vagy csatlakoznak ismeretlen potencionális partnerek egy csoportjához. Ezt az eredeti elrendezést számos ponton módosították, de minden esetben igaz volt, hogy a meglévő kapcsolaton kívüli csere várható hozadéka magasabb volt, mint a jelenlegi kapcsolatból származó haszon. Eredményeik szerint a résztvevők inkább vállalták a jelentős alternatív költségeket, hogy csökkentsék az opportunizmus veszélyét. Kísérletük azt is alátámasztotta, hogy a bizonytalanság, amely abból ered, hogy nem ismert a veszteség bekövetkeztének valószínűsége vagy az esetleges veszteség nagysága, elősegítette a partnerek elköteleződését.

A cserék mind Kollock (1994), mind Yamagishi és szerzőtársai (1998) kísérleteiben olyan környezetben zajlanak, ahol nincs kizárva az átverés lehetősége, de ahol garantált, hogy a résztvevők minden körben találnak cserepartnert. Rice (2002) kísérletében a cserék kétféle környezetben történnek: az egyikben a résztvevők visszaléphetnek a kialkudott csereárfolyamoktól (nagy bizonytalanság), a másikban a megegyezések kötelező érvényűek (kis bizonytalanság). A cserék ugyanakkor kétféle hálózatszerkezetben zajlanak – melyek különböznek az erőviszonyok egyenlőtlenségének mértékében –: egy teljes hálózatban, amelyben minden résztvevő mindig talál cserepartnert, és egy T-szerkezetű hálózatban, amelyben az a résztvevő, aki három másikat kapcsol össze a központban, több kereskedési lehetőséggel bír azokhoz képest, akik a hálózat perifériáján helyezkednek el. A kísérlet tanúsága szerint a bizonytalanság kedvez az elköteleződésnek a teljes hálózatban (kiegyensúlyozott erőviszonyok), míg a T-szerkezetű hálózatban (monopolszerkezet maximálisan egyenlőtlen erőviszonyokkal) nem. A szerző szerint a bizalmi kapcsolatok kialakítása szerencsésebb megoldás a bizonytalanságra olyan hálózatokban, ahol minimálisak a résztvevők erejében mutatkozó különbségek (lásd még Cook and Emerson, 1978; Lawler and Yoon, 1998). Olyan hálózatokban, amelyekben a résztvevők ereje nagyon eltérő, a szerkezet olyan erővel hajtja a résztvevőket afelé, hogy elköteleződés helyett az alternatívák megvizsgálását válasszák, hogy az elégséges az elköteleződési hajlam aláásására. Az erő az ilyen szerkezetű hálózatokban az alternatívákhoz való hozzáférés függvénye. Az alternatívákról való lemondás csökkenti az erőt.

Míg Kollock és Yamagishi és munkatársai szerint a résztvevők hajlandóak lemondani haszonnal kecsegtető lehetőségekről is annak érdekében, hogy elkerüljék a potenciálisan opportunista partnereket, Rice (2002) szerint ezt a hajlandóságot a hálózat szerkezetén belüli erőbeli egyenlőtlenség megszüntetheti. Ez a kutatási eredmény összhangban van számos más, az erőviszonyok egyenlőtlenségének az elköteleződésre való hatását vizsgáló tanulmány eredményével (Cook and Emerson, 1978; 1984; Lawler and Yoon, 1996; Molm, Takahashi and Peterson, 2000). Általánosságban állítható, hogy a viselkedéses elköteleződés mértéke fordított arányban áll a hálózatban fellelhető erőbeli egyenlőtlenségekkel. Amennyiben tehát minden más körülmény megegyezik, az elköteleződés erősebb azok között, akik azonos erő birtokában vannak, mint azok között, akik nem. Az elköteleződés gyakoribb a horizontális, mint a vertikális kapcsolatokban.

Rice (2002) az elköteleződés további hatásait vizsgálja a cserehálózatokban. Kísérletei főként arra irányulnak, hogy az elköteleződés hogyan befolyásolja az erőforrások elosztását a kapcsolatokon keresztül és a hálózat egészében. Állítása szerint, amennyiben kialakul az elkötelezettség, a felek kevésbé használják az erejüket az egyenlőtlen erőviszonnyal rendelkező hálózatokban, aminek egyenlőbb erőforrás-elosztás lesz az eredménye. Az olyan hálózatokban, amelyekben a résztvevők erő szempontjából nem egyenlőek, a nagyobb erővel bírók jobb cserelehetőségekhez juthatnak, mint a kevésbé erősek. A jobb cserelehetőségek képezik az erősebbek erejének alapját. Amennyiben a bizonytalanság növekszik, és az erősebb résztvevők bizalmi kapcsolatokat hoznak létre a kevésbé erősekkel, úgy erejük alapját mossák alá. Bizalmi kapcsolatok kialakítása potenciális lehetőségekről való lemondással jár. A strukturális erő alapját a kapcsolati alternatívák jelentik, és amennyiben ezeknek a száma csökken, az erő felhasználása, illetve az erőforrások elosztásának egyenlőtlensége is csökken. Ez az oka annak, hogy növekvő erőegyenlőtlenségek esetén még bizonytalan időkben is csökken a bizalmi kapcsolatok kialakítására való hajlam. Ha azonban nő a veszteség kockázata, még az erősebbek is elkötelezett cserepartnereket keresnek.

A bizonytalan körülmények között zajló cseréket vizsgáló kutatások eredményei tehát arra utalnak, hogy a résztvevők hajlamosak lehetőségeket feláldozni és elköteleződni annak érdekében, hogy a folyamatban levő cserék viszonylagos biztonságban bonyolódjanak, megbízhatóságukat korábban már bizonyított partnerekkel (Kollock, 1994; Rice, 2002; Yamagishi, Cook and Watabe, 1998). Rice (2002) szerint a bizalmi kapcsolatok kialakítása a lehetőségekről való imént tárgyalt lemondáson túl a cserék makroszintjén is nem szándékolt negatív következményekkel jár. A nagyobb bizonytalansággal jellemezhető környezetben a résztvevők hajlamosak kevesebb energiát fektetni cserekapcsolataikba. Továbbá a cserekapcsolatokban való csalás, bár egyéni haszonnal jár, kollektív veszteséget eredményez, amely gyakori a játékelméleti fogolydilemmára emlékeztető helyzetekben. Mindkét folyamat csökkenti a cserék teljes kollektív nyereségét a hálózat egészében. Ezért – bár a bizonytalanságnak vannak társadalmilag pozitív aspektusai is, amennyiben az elköteleződés növeli a szolidaritás érzetét (pl. Lawler and Yoon, 1998), és az erőforrások egyenlőbb módon cserélnek gazdát a különböző viszonylatokban (Rice, 2002) – negatív hatásokkal is számolni kell: aggregált szinten csökken a cserék száma, produktivitása és hatékonysága.

Powell és Smith-Doerr megfogalmazása szerint „a kapcsolatok, amelyek összekötnek, olyan kapcsolatokká is válhatnak, amelyek vakká tehetnek. Az azonos partnerekkel való ismétlődő kereskedés befelé fordulást okozhat, ami beszűküléshez vagy tehetetlenséghez vezethet" (1994: 392). Marsden (1983) rámutat arra, hogy a hálózatok korlátozhatják a javakhoz való hozzáférést, mivel az áruk, erőforrások és információk áramlásának feltételei közel sem optimálisak. Powell és Smith-Doerr (1994: 392) két példán mutatja be az olyan hálózati elrendezés lehetséges negatív hatásait, melyben elsősorban ismétlődően ugyanazokkal a partnerekkel kereskednek. Ezek egyike Powell (1985) tanulmánya, amelyben „egy szerkesztő kapcsolati hálózatának megkövülése" a kiadói terméklista összezsugorodásának a fő oka. Második példájuk a svájci óragyártás, amely zárt termelési hálózata következtében szinte lebénult, és kiszolgáltatottan és ellenállásra képtelenül állt a digitális technológia forradalma előtt (Glasmeier, 1991, idézi Powell and Smith-Doerr, 1994). Henry Farrell (2004) az olasz csomagolószerszám-ipart tanul-

mányozta, ahol az ipar koncentrálódása olyan módon korlátozta a szállítók és a végfelhasználók közötti kapcsolatokat, hogy az kontraproduktív hatásokat váltott ki. A koncentráció leszűkítette a szállítók kapcsolati lehetőségeit, ami nagymértékben kiszolgáltatta őket a végfelhasználóknak. Az egy adott szállító és végfelhasználó közötti elkötelezettség tovább szűkíti a piacot, és a szállító anyagi biztonsága egy bizonyos végfelhasználó kezébe kerül. A francia gépgyártással foglalkozó esettanulmányában Farrell a fentiek ellenpéldájaképp bemutatja, hogyan kerülték el a végfelhasználók a hosszú távú elköteleződést annak érdekében, hogy a szállítók ne függjenek túlzott mértékben tőlük. A francia gyártók, noha a hálózatban jelentős erővel bírnak, elkerülik a hosszú távú elköteleződést, és a piaci versenynek kedvező helyzetet tartanak fenn, amelybe a szállítók szabadon beléphetnek. Ennek következtében képesek a változó gazdasági feltételeknek megfelelni.

Az elköteleződés nem szándékolt következményekkel is járhat. Ezt Mizruchi és Stearns (2001) tanulmánya igazolja, amelyben a társadalmi hálózatoknak a kereskedelmi bankok és vállalati partnereik közötti tranzakciókban betöltött szerepét elemzik. Abból a feltételezésből indultak ki, hogy nagy bizonytalanság esetén a bankárok olyan kollégákhoz fordulnak üzleti tanácsért és támogatásért, akikkel szoros kapcsolatot ápolnak. Eredményeik szerint a bankárok hajlama arra, hogy döntéseikben bizalmi kapcsolataikra támaszkodjanak, árt az üzleteik sikerességének. Az üzletkötések kisebb sikeressége egy „céltudatos cselekvés" nem szándékolt hatása. A bizonytalanság, állítja Mizruchi és Stearns, „olyan környezetet teremt, mely felébreszti az ismerős iránti vágyat, és a bankárok erre úgy reagálnak, hogy a hozzájuk közelállókhoz fordulnak" (667. o.). Annak ellenére tesznek így, hogy sokszor hosszú távon sikeresebb döntéseket hozhatnának (különösen összetettebb üzletek esetén), ha szélesebb (esetleg kevésbé bizalmi) kapcsolati körből választanának tanácsadót.

Bizonyos körülmények között tehát a hálózatok korlátozhatják a résztvevők lehetőségeit a gyors gazdasági vagy környezeti változásokhoz való alkalmazkodásban. A továbbiakban néhány ilyen körülményt vizsgálunk olyan környezetekben, ahol politikai, társadalmi és környezeti átalakulás folyik, különös tekintettel a Kelet-Európában és másutt zajló drámai gazdasági átalakulásra.

Bizonytalanság és a bizalmi hálózatok kialakulása a szolgáltatások terén

Jelentős gazdasági vagy politikai átalakulások idején a bizalmi hálózatok a cserepartnerek között a bizonytalan környezet hatására létrejövő elköteleződés következtében alakulhatnak ki. A bizonytalanság okai között szerepelhet a szerződéseknek és a kereskedés feltételeinek betartását segítő intézményi háttér hiánya, valamint a felderítetlen vagy büntetlenül hagyott korrupció és csalás.

A törvénytelen viselkedési formák szintén a kockázat és bizonytalanság növekedését vonják maguk után, és hasonló bizalmi hálózatok kialakulásához vezethetnek. Ez a fajta bizalom alakul ki az olyan zárt szövetségekben, mint például a maffia (Gambetta, 1993), amelyek nagymértékben kirekesztő hálózatok. A maffia esetében a hálózat csak azokat fogadja magába, akik a szövetség részesei, és szigorú normák határozzák meg az elfogadható viselkedést és az üzlet szabályait.

Csak a bennfentesek vehetnek részt benne; a kívülállók nem részesülhetnek a „tagstátus" előnyeiből. Ahol a kormányok kudarcot vallottak, vagy ahol az általános intézmények korruptak, olyan alternatív szervezetek, mint a maffia veszik át a gazdasági élet irányítását, ami megnehezíti a normál piaci mechanizmusok kialakulását. Ilyen helyzetben a szervezeten kívül maradottak számára nagy maradhat a kockázat és a bizonytalanság, hiszen a maffia érdekét az szolgálja, ha a gazdasági tranzakciók a saját „bizalmi hálózatainak" a közvetítésével történnek. A maffia hatalmát letörő mechanizmusok kialakítása nagy nehézségekbe ütközhet.

Bizonytalan környezetben bizalmi hálózatok alakulhatnak ki a korrupció támogatására csakúgy, mint a gazdasági és társadalmi cserék támogatására. A korrupt hálózatok éppúgy a társadalmi struktúra részei, mint más piacok (Cartier-Bresson, 1997). A korrupt hálózatokról és törvénytelen társadalmi cserékről szólva Cartier-Bresson azt állítja, hogy a korrupció a tisztán gazdasági cserék esetében a korlátozott tranzakciókban részt vevő olyan személytelen ügynökökön keresztül valósul meg, akik nem ismerik egymást. Az ilyen esetekben megjelenhet a kizsákmányolás, és bizonytalanság alakulhat ki a kialakuló árakat és a cserék végkifejletét illetően. A társadalmi cserékben a korrupció rendszeres és szervezett lehet, mivel a felek nagy valószínűséggel újra és újra üzleti kapcsolatba kerülnek egymással a társadalmi hálózatokon keresztül. Cartier-Bresson szerint a korrupciónak ez a társadalmi hálózatok szerinti szerveződése az, ami lehetővé teszi „a folyamatok valóságos intézményesülését", és az ilyen típusú „beágyazódott" korrupciónak a fennmaradását (466. o.). Véleménye szerint a korrupció hálózatok általi szabályozottsága vezethet annak normalizációjához. A tiltott tevékenységek rendszeressé válnak, és ezért gyakran nem is bolygatják őket.

A hálózatok elősegíthetik a korrupciót vagy más törvénytelen tevékenységeket. Egy érdekes esettanulmányban Carol Heimer (2001) azokat a bizalmi hálózatokat tanulmányozza, amelyek az 1960-as évek elején alakultak ki azoknak a nőknek a támogatására, akik meg akarták szakítani a terhességüket, amikor az illegális volt. Az Egyesült Államok Legfelsőbb Bíróságának 1973-as határozata előtt, amely legalizálta a művi terhességmegszakítást, egy chicagói központú „Jane" nevű feminista abortuszközpont kb. 11 000 nőnek nyújtott segítséget. Az informális szervezet által kiépített bizalmi hálózatok azt a célt is szolgálták, hogy a szolgáltatást nyújtó orvosok személyazonossága ne derülhessen ki. A kockázat mindkét fél számára óriási volt, hiszen a nők egészsége, illetve az orvosok gyógyítói jogosultsága, valamint később az élete is kockán forgott. A helyzetnek két kritikus jellegzetessége volt. Egyrészt a kliensek kiszolgáltatottak voltak. Az általuk igényelt szolgáltatás, lévén törvénytelen, nem volt elérhető a legális piacon (vagy megfelelő szervezeteknél), és a megszokott információs csatornák nem nyújtottak információt a beavatkozást végző orvosokról. Másrészt az orvosoknak érdeke volt a klienssel bizalmi kapcsolatot kialakítani, hiszen nagy árat kellett volna fizetniük, ha rajtakapják őket tiltott abortusz végzése közben. Természetesen a hálózat nemcsak a szolgáltatás elérhetőségével, hanem minőségével kapcsolatos információkat is biztosított. Ezek miatt feltételezhető volt, hogy a hozzá nem értő orvosokat kizárták a hálózatból (noha sokszor egyértelműen nem ez volt a helyzet, hiszen sok nő halt bele az ezekben az időkben végzett művi terhességmegszakításba). Az orvosokra vonatkozó információt gyűjtötte össze és tette a nők számára elérhetővé a „Jane" névre hallgató harmadik fél, amely ideológiailag volt elkötelezett a nők terhességgel kapcsolatos döntési joga mellett.

Bizonyos körülmények között a bizalmi hálózatok a szolgáltatások széles körét nyújtják, például egészségügyi szolgáltatásokat. Az ilyen hálózatok gyakran az intézmények által hagyott űrt töltik be (vagy egyszerűen az információs űrt töltik be, akár akkor is, ha az intézmény tűrhetően működik). Egyes területeken az ellátást biztosító hálózatok létezése ellenére is szükség lehet valamiféle csúszópénz fizetésére, ha az ember magas színvonalú szolgáltatást kíván kapni. Erre Magyarország szolgál példával (Kornai, 1996). Rose-Ackerman (2001a), és mások is beszámolnak arról, hogy a volt szocialista országokban az egészségügy az egyik olyan terület, amelyet korrupció jellemez, továbbá Lengyelországban és Szlovákiában az egyetemi felvételek, illetve számos országban a vámügyek (lásd még Miller, Grødeland and Koshechkina, 2001). Rose-Ackerman a bizalom és becsületesség általános kérdéseit vizsgálja a volt szocialista társadalmakban. Szerinte a különböző kapcsolatokból és megvesztegetésekből származó haszon további kutatás tárgyát kell hogy képezze, mivel meglehetősen nagy különbségek vannak az országok között a korrupció vélelmezett előfordulásában. Az egészségügyben jellemző hálapénz fennmaradásához például egyes országokban hozzájárulnak mind a megvesztegetést elváró szakemberek, mind pedig az azt fizetők, akik egyéni hasznot vagy jobb ellátást remélnek a pénzükért. Ez vezet el ahhoz, amit Rose-Ackerman „a korrupció önfenntartó rendszerének" nevez (2001a: 424). Az emberek azért fizetnek plusz pénzt, mert mások is ezt teszik. Amit tesznek, annak jórészt mások vélt cselekedete áll a hátterében. A közvélemény, jegyzi meg Rose-Ackerman, elítéli a korrupciót, de a rendszer az egyéni viselkedés szintjén mégis fennmarad, mivel az egyének hasznot húznak belőle, még ha kollektív szempontból mégoly irracionális is az (és ha a kollektív vélekedés olyannyira ellene van is).

Elköteleződés és a bizalmi hálózatok kialakulása bizonytalan időkben: az átmenet Oroszországban

A cserék gyakran már meglévő kapcsolati hálózatokba „ágyazódva" zajlanak. Uzzi (1996) szerint a beágyazottságnak alapvető viselkedésbeli következményei vannak, ami befolyásolja a cserekapcsolatok alakulását és a gazdasági vállalkozások sikerét. „A beágyazottság egyik leglényegesebb viselkedésbeli következménye, hogy elválik azoktól az eredeti gazdasági céloktól, amelyek megvalósulása érdekében a csere létrejött, és olyan következményeket generál, amelyek a kapcsolatban résztvevők eredeti szűk gazdasági érdekeitől függetlenek" (681. o.). Hasonló témában végzett kísérleti kutatásokat Lawler és Yoon (1996; 1998), valamint Lawler, Yoon és Thye (2000). Kutatási eredményeik szerint a cserekapcsolatok kialakulásával párhuzamosan a folyamatban lévő cserekapcsolatra irányulón a felekben kialakul a kapcsolati kohézió. Ez az összetartozás-érzés vezet azután olyan viselkedéshez, amely túlmutat a résztvevők olyan „gazdasági" érdekein, mint például az ajándékozás, új közös vállalkozások létrehozása régi partnerekkel és a meglévő kapcsolatok fenntartása új, potenciálisan több hasznot hozó lehetséges partnerek felbukkanása ellenére is. Noha ezek egyértelműen előnyös következményei a bizalmi kapcsolatoknak, lehetnek hátrányai is, amennyiben ezek a kapcsolatok „megmerevednek", és korlátozzák a lehetséges új cserekapcsolatok kialakulását, vagy az új lehetőségek kiaknázását.

Mostanában több tanulmány is foglalkozik a bizonytalanság és a bizalmi alapon létrejövő hálózatok közötti kapcsolattal, különösen átmeneti gazdaságokban. Guseva és Rona-Tas (2001) a posztszovjet Oroszország és az Egyesült Államok hitelkártyapiacát hasonlítja össze. Azt vizsgálják, hogy ebben a két országban hogyan kezelik a hitelnyújtók a hitelnyújtással járó bizonytalanságot. A szerzők állítása szerint az Egyesült Államokban a hitelnyújtás nagymértékben racionalizált folyamat, amely a szerződésszegő hitelfelvevők okozta kockázatot kezelhető szinten tartja. A hitelnyújtók a potenciális adósokhoz pontértékeket rendelő rutineljárást alkalmaznak, melynek során felhasználják az illető korábbi hiteltörlesztéséről szóló információkat és más, könnyen hozzáférhető személyes adatait. Ez a rendszer lehetővé teszi, hogy az Egyesült Államok hitelezői bárki számára elérhetőek legyenek, aki megfelel ezeknek a személytelen kritériumoknak.

Oroszországban a hitelezőknek személyes kapcsolatok felhasználásával és elköteleződéssel kell csökkenteniük a hitelnyújtással járó bizonytalanságot. A törlesztés elmulasztása hatalmas problémát jelent Oroszországban, amit tovább nehezít, hogy az olyan, hitelezéssel kapcsolatos információk, amilyeneket az amerikai hitelezők is használnak, a legutóbbi időkig nem voltak hozzáférhetők. A bizonytalanság csökkentése érdekében a hitelkártyapiacra betörni kívánó orosz bankoknak meglévő személyes kapcsolataikra és azok kiterjesztésére kell alapozniuk. A hitelelbírálók egyéni döntéseket hoznak a potenciális hitelfelvevőkkel kapcsolatban, melyek elsősorban a bankhoz, illetve a bank számára ismert kliensekhez fűződő viszonyukon alapulnak. Ily módon a nem fizető adósoknak nem olyan könnyű kikerülniük a bank látóteréből, mivel ezeken a kapcsolatokon keresztül lenyomozhatóak maradnak.

A bizonytalanság és elköteleződés kapcsolatát kutató újabb elméletek tükrében ezek a különböző stratégiák meglehetősen ésszerűnek tűnnek. Mint azt korábban bemutattuk, a cserék hátterét kutató elméletalkotók újra és újra igazolták, hogy a bizonytalanság növekedésével párhuzamosan nő a kapcsolatokban jellemző elköteleződési hajlam (Cook and Emerson, 1984; Kollock, 1994; Rice, 2002; Yamagishi, Cook and Watabe, 1998). A hitelkártyapiac esetében jól látható, hogy az Egyesült Államok a viszonylag alacsony bizonytalansággal jellemezhető környezetet jeleníti meg, míg Oroszországban a bizonytalanság szintje meglehetősen magas. A csereelmélet tehát azt sugallja, hogy az elköteleződés mértéke nagyobb lesz Oroszországban, ami meg is felel a valóságos helyzetnek. A hitelnyújtást segítik a bankhoz vagy a bank számára ismert kliensekhez fűződő bizalmi kapcsolatok.

Rice (2002) szerint a hálózatszerkezet megzavarhatja az elköteleződés kialakulásának folyamatát. Ez a vélemény azt sugallja, hogy a szociológusoknak meg kellene vizsgálniuk, hogy Oroszországban hogyan befolyásolják a hitelnyújtás folyamatában felhasznált bizalmi kapcsolatokat a potenciális hitelfelvevők és a hitelnyújtók közötti különböző hálózatok. Rice másik állítása az, hogy a bizonytalanság, noha elősegíti az elköteleződés kialakulását, egyszersmind csökkenti a hálózatban a cserék teljes szintjét. Ezt a jelenséget szintén megfigyelhetjük az orosz hitelkártyapiacon, de ezzel Guseva és Rona-Tas (2001) alig foglalkozik. A problémának ezzel a vetületével is foglalkozik Radaev (2002), aki az oroszországi reputációs kapcsolati rendszereket vizsgálja. Végezetül, Yamagishi és munkatársai (1998) azt állítják, hogy a bizonytalanság eredhet a veszteség valószínűségéből, vagy a veszteség mértékéből is. Ebben az összefüggésben egy további kérdést is fel kellene tenni, nevezetesen, hogy a veszteség lehetőségén túl

a veszteség mértéke hogyan viszonyul az oroszországi, illetve egyesült államokbeli hitelkártyapiacokon tapasztalt viselkedésekhez.

A csereelmélet az elköteleződést általában végeredménynek és nem társadalmi mechanizmusnak tekinti. Az orosz hitelkártyapiac esetében a meglévő elköteleződések megteremtik a hálózat további terjeszkedésének és átalakulásának feltételeit. Ez felveti azt a kérdést, hogy vajon a személyek közötti elköteleződések hogyan teremtik meg az alkalmat a hálózat terjeszkedésére és/vagy beszűkülésére. Az orosz bankok például úgy növelik bizalmi hálózatuk méretét, hogy hitelkártyát állítanak ki bankvezetők családtagjai és ismerősei számára (lásd még Ledeneva, 1998). Guseva és Rona-Tas írják: „Ebben az esetben a hitelnyújtó–hitelfelvevő kapcsolat szoros társadalmi kapcsolatokkal keveredik, amelyek kiegészítő garanciaként, illetve információs csatornaként szolgálnak" (2001: 638). A társadalmi kötelék csökkenti a hitel vissza nem fizetésének kockázatát. Annak ellenére, hogy a hitelezés terjeszkedését lehetővé tevő bizalmi hálózatok lehetőséget nyújtanak közvetlen cseréken túlmenő gazdasági tranzakciókra is, az ilyen hálózatok bizonyos mértékben korlátozzák a valóban szabad kereskedelemre való áttérést. Valójában azoknak az intézményeknek a kifejlődését akadályozhatják meg, amelyek a szabad kereskedelem alapjait jelenthetnék (azaz az ismeretlenek közötti kereskedést, amelyet Guseva és Rona-Tas az Egyesült Államok hitelpiacával azonosít).

Guseva és Rona-Tas szerint a piaci szereplők száma úgy is növelhető, ha a bizalmi hálózatok kiterjesztése révén olyanoknak is nyújtanak hitelt, akik közvetett kapcsolatban állnak egymással. „A bizalom átvihető", mondják. Mivel azonban ez növeli az üzlet kockázatát, nem alkalmazható egy közbülső személynél távolabbi kapcsolat esetén. Egy bankalkalmazott a következőképp világított rá a hitel kiterjesztésének íratlan szabályára: „legfeljebb egy személy választhatja el a bankhivatalnokot a hitelkérelmezőtől" (Guseva és Rona-Tas, 2001: 639). Végső soron Oroszországban gyakran használnak személyes beszélgetéseket annak eldöntésére, hogy kapjon-e hitelt a kérelmező. Ez azt feltételezi a beszélgetés levezetőjéről, hogy jól meg tudja ítélni a másik személy megbízhatóságát. A hitelkérelem elfogadását vagy elutasítását kimondó biztonsági hivatalnokokat Guseva és Rona-Tas hazugságvizsgálóként jellemzi: „hosszan a kérelmező szemébe kell néznünk, és meg kell próbálni kitalálni, vajon igazat mond-e, és szabad-e neki hitelkártyát adni" (639. o.). Noha a kérelmezők megpróbálhatják színlelni ezt a fajta megbízhatóságot és becsületességet, Frank, Gilovich és Regan (1993) kutatásai azt igazolják, hogy az emberek egészen jó eszközöket fejlesztettek ki a csalás és őszintétlenség detektálására. Bacharach és Gambetta (2001) szerint a szignáldetekció a bizalom másodrendű tényezője: hihetünk-e a megbízhatóság jeleinek? E kockázat elleni biztosíték gyanánt a bankok gyakran használják a kérelmezőket körülvevő bizalmi hálózatokat, részint biztonsági szempontok, részint elérhetőségi információk megszerzése érdekében arra az esetre, ha a hitelfelvevő elmulasztaná hitelének törlesztését. Az Egyesült Államokban ezt a célt „hitelreferenciák" kérése szolgálja. A kérelmezők itt általában egy barátot, munkatársat vagy családtagot jelölnek meg. Rajtuk kívül az emberek előszeretettel használják társadalmi kapcsolataikat vagy hálózataikat bizonyos fogyasztói tranzakciók, például szolgáltatói szerződések esetén, különösen akkor, ha bizonytalanabb az áru vagy szolgáltatás minősége (DiMaggio and Louch, 1998).

Radaev (2002) az oroszországi nem állami vállalatok és a kialakuló piacok viszonyával foglalkozó tanulmányában azokat a mechanizmusokat és intézményi megoldásokat vizsgálja, amelyek segítik a gazdasági szereplők boldogulását az ilyen bizonytalan, opportunista környezetben. Két dolog különös fontossággal bír. Bizonytalan helyzetekben a résztvevők megbízható személyes kapcsolatok révén próbálnak némi biztonságot teremteni maguknak. Radaev tanulmánya, amely az oroszországi üzleti kapcsolatok bizonytalanságát dokumentáló felmérések adatait dolgozta fel, jelezte, mennyire fontos az üzleti életben a becsületesség és megbízhatóság. Ez annak a ténynek tulajdonítható, hogy a gyakori szerződésszegések jelentősen emelik a bizonytalanság szintjét. A válaszadók fele egyetértett azzal, hogy az orosz üzleti életben meglehetősen gyakori a szerződésszegés, és harmaduk jelezte, hogy számos saját tapasztalata van ilyen szerződésszegésekkel kapcsolatban. A szerződések ilyen mértékű be nem tartása akadályozza a kölcsönös bizalmi kapcsolatok kialakulását. Az új piaci szereplőkkel szemben nagy a bizalmatlanság, míg a korábban szavahihetőnek bizonyult partnereket megbízhatóbbnak érzékelik.

A bizonytalanság másik oka az, hogy a létező intézmények nélkülözik a hitelességet és legitimitást. A bíróságok nem hatékonyak a vitás helyzetek megoldásában, és a meglévő intézményi keretek nem biztosítják az üzleti szerződések betartását. A bankok tönkremehetnek, még a fizetőképesnek tűnő nagyobbak is. Az üzleti közösség, hogy leküzdje az ilyen akadályokat, zárt üzleti hálózatokat hoz létre olyan reputációs rendszerek révén, ami világossá teszi, hogy ki van belül és ki kívül. A rendszer alapját egyrészt harmadik felektől szerzett információk képezik, másrészt – és ez a fontosabb – a potenciális partnerek közötti személyes tárgyalások.

Hasonló folyamatot ír le McMillan és Woodruff (1999a) egy teljesen eltérő környezetet, a vietnami gazdaság tervgazdálkodásról piacgazdaságra való átállását vizsgálva. A piac kialakulása annak köszönhető, hogy a kisvállalkozók meglévő kapcsolataik révén biztosították a szerződések betartását. Ezek a társadalmi kapcsolatok vették át a szerződéseket szabályozni hivatott, nem létező törvény szerepét a tervgazdálkodás végóráiban. Vietnamban könnyű becsapni az üzleti partnert, mivel hiányzik a szerződéseket szabályozó törvény, így betartatni sincs mit. McMillan és Woodruff szerint „Vietnamban az a meglepő, hogy a vállalkozó nem azért tartja be a szerződést, mert a másik fél esetleg beperli, hanem mert az többé nem lesz hajlandó üzletet kötni vele" (idézi Buell, 2000: 28). Hardin (2002) ezt a helyzetet jelöli meg a megbízhatóság legalapvetőbb pilléreként. Mivel a bíróságokra nem lehet számítani a jogviták megoldásában (lásd még Montinola, 2004), kialakítják saját reputációs rendszereiket, amelyeket pletyka és olyan teaházbeli találkozók alapoznak meg, ahol a különböző üzleti partnerek megbízhatóságáról cserélnek információt. „Azzal próbálják elkerülni a vitás helyzeteket, hogy vásárlóik anyagi hátteréről és személyiségéről szereznek információt olyanoktól, akikkel azok korábban már üzleteltek" (Buell, 2000: 28). A fenti kutatók szerint ezek az informális cserék olyan üzleti morált alakítanak ki, amely segíti a fejletlen piacok működését. Amit itt látunk, az a zárt bizalmi hálózatokon alapuló üzletelés átalakulása teaházakban szerzett kapcsolatokon alapuló kezdetleges piacgazdasággá. A reputációs rendszerek alapvető fontosságúak a hitelképességre vonatkozó információk szempontjából is, mert a személyes kapcsolatokon alapuló (gyakran zárt) cserehálózatokon való túllépést is lehetővé teszik.

Radaev (2002) 1993-ban végzett felmérése szerint a vállalkozók kialakulóban levő hálózatai elsősorban személyes ismerősöket (42 százalék), barátokat és azok hozzátartozóit (23 százalék) és hozzátartozókat (17 százalék) foglaltak magukba. Az üzleti kapcsolatoknak csak csekély hányada (11 százalék) származott új, vagy viszonylag új ismeretségekből. Az utóbbi időben azonban elmozdulás történt az érzelmi alapú bizalmi kapcsolatoktól a reputáción alapuló bizalmi hálózatok irányába, mivel a pusztán ismeretségen, rokoni kötelékeken és barátságon alapuló hálózatok nem bizonyultak hatékonynak, és gyakran széthullottak. Azok a viszonylag zárt üzleti hálózatok, amelyek felváltották a korábbi „családi" és baráti kötelékeken alapuló kapcsolatokat, pontosabb információkkal szolgálnak a partnerek megbízhatóságáról és kompetenciájáról. A csereelmélet egyik alapfeltevése, mely szerint a bizonytalan helyzetek elköteleződésekhez és bizalmi hálózatok kialakulásához vezetnek (lásd Cook and Hardin, 2001), elméletileg megalapozza azokat a bizonyítékokat, amelyeket Radaev (2002) és mások az utóbbi idők oroszországi üzleti hálózatairól feltártak. Ez Rice (2002) véleményével is összhangban van, mely szerint a csererendszereken belüli elköteleződésnek összességében negatív hatásai is lehetnek a produktivitásra és hatékonyságra.

A csereelméleten alapuló bizalommal, stratégiával, elköteleződéssel és reputációs hálózatokkal kapcsolatos kutatások mindegyike releváns lehet az átmeneti gazdaságok cserehálózatainak kialakulását vizsgáló elemzésben. A zárt csoportok nyitottabb kereskedelmi hálózatokká való átalakulása olyan, Emerson (1972b) által leírt folyamatokhoz hasonlítható, melyeket a szerző a cserék szempontjából fontosnak tart – szembeállítva a csoportszintű (vállalati csoporton belüli produktív cseréket lehetővé tevő) és hálózatszintű csererendszereket. Továbbá a különféle cseréket – tárgyalásos, kölcsönös és általános (Molm, 1988; 1990; Molm, Peterson and Takahashi, 1999) – befolyásoló társas folyamatok (pl. hatalom, igazságosság, elköteleződés) közötti jelentős különbségek tanulmányozása hozzájárulhat a különböző feltételek között kialakuló sokféle csere megértéséhez. Bizonytalan helyzetekben például a tárgyalásos, kötelező érvényű cserék időben valószínűleg megelőzik a kölcsönös (általában nem kötelező érvényű) cserék virágzását, részben mivel az előbbi nagyobb bizonytalanságot feltételez. A kölcsönös cserék, amint azt Molm és munkatársai megállapították, általában nagyobb bizalmat feltételeznek, mivel a csere feltételeit nem egyidejűleg tárgyalják meg, és fennáll az opportunizmus lehetősége (Molm, Peterson and Takahashi, 1999; 2000).

Áttérés zárt hálózatokról nyitottakra: lehetséges megoldások és korlátok

A fentiekben megvitattuk azokat a tényezőket, amelyek segíthetnek megérteni, hogy miért alakulnak ki viszonylag zárt bizalmi hálózatok bizonytalan időkben, de az átmeneti gazdaságokat érintő fő kérdés az, hogy milyen természetű változások mennek végbe, amikor egy társadalom az egyik gazdasági formáról másikra vált (azaz tervgazdaságról piacgazdaságra). A viszonylag zárt kereskedelmi társaságok és zárt bizalmi hálózatok akadályozhatják a piacgazdaságra való áttérést, amelyhez szükség van a kívülállók közötti kereskedést biztosító nyitott hálózatokra. Az orosz gazdaságban például korlátozottan lehet fogyasztói hitelhez jutni,

elsősorban azért, mert nincs megfelelő mód az ilyen tranzakciók biztonságossá tételére addig, amíg ki nem alakulnak a „biztosítást" garantáló általános intézmények, amelyek majd lehetővé teszik, hogy idegenek is kölcsönhöz, illetve jelentős hitelhez juthassanak. Az ilyen intézmények hiányában, vagy gyenge, megbízhatatlan intézmények mellett (hogy a megbízhatatlanokat ne is említsük) a piacot korlátozzák a résztvevők egymáshoz fűződő kapcsolatai, mert csak a bizalmi hálózatok szolgáltatják azt a biztonságot, amelyet az intézmények nem képesek. Az ilyen, áruk és szolgáltatások elosztását biztosító korlátolt hálózatok társadalmi beágyazottsága ugyan lehetővé teszi a cseréket, de a teljesen nyitott piacok kialakulását meggátolja. A biztonságot szolgáló különböző társas kapcsolatokba való befektetés (Yamagishi szerint) az „általános bizalom" kialakulása ellen dolgozhat. Ebből a szempontból összehasonlításai sokatmondóak az Egyesült Államok és Japán között (lásd még Cook és szerzőtársai, 2002; Yamagishi, Cook and Watabe, 1998).

Rose-Ackerman (2001b) szerint a bizalom és a szocializmusról való átállás egyik kulcsproblémája az a rivalizálás, amely a szocializmusban a boldogulás elősegítésére kialakult még meglévő bizalmi hálózatok (amelyek az általa kölcsönös bizalomnak nevezett alapokon nyugszanak), illetve a szabályokban való hit vagy a méltányosan és pártatlanul működő új intézményekbe vetett bizalom között kialakulhat. A személyes kapcsolatok alááshatják a reformokat, mondja Rose-Ackerman (559. o.). „Az oroszok, illetve a közép- és kelet-európaiak az informális kötődések sűrű hálózatát hozták létre a szocializmusbeli élet nehézségeinek leküzdésére, és egyes ilyen szokások fennmaradtak a jelen problémáinak megoldására is (Ledeneva, 1998; Rose, 1999: 10). Az átmenettel kapcsolatos egyik kérdés az, hogy vajon ezeknek az informális kapcsolatoknak a hagyatéka segíti, vagy hátráltatja a demokrácia és a piac intézményesülését" (Rose-Ackerman, 2001a: 427).

Oroszországot, illetve Közép- és Kelet-Európát összevető érdekes tanulmányában Rose-Ackerman (2001b: 565) beszámol arról, hogy a kezdeti kutatások szerint a közép-európai gazdaságokban az emberek jobban bíznak a bíróságokban a szerződések meghiúsulásának rendezésekor, mint Oroszországban. Ez, viszonylag elfogadható mértékű kockázat mellett, lehetővé teszi az idegenek közötti üzletelést. Később, ismétlődő tranzakciók során kialakulhat kölcsönös bizalom a kezdetben idegen felek között. Ezzel szemben azokban az országokban, mint például Oroszországban és Ukrajnában, ahol az emberek kevésbé bíznak a törvények betartatásában (azaz ahol a bíróságokat korruptnak és megvesztegethetőnek tartják), „a gazdaság résztvevői nem szívesen üzletelnek kívülállókkal". Rose-Ackerman szerint ebben az esetben „mind az eladók, mind a vásárlók olyan kölcsönösen kötelező érvényű kapcsolatokba vannak bezárva, amelyek minimalizálják ugyan a vitás helyzetek előfordulását, de egyszersmind megakadályozzák a versenyt és az új tagok belépését is". Pontosan arra voltunk kíváncsiak, hogy vajon mikor, milyen feltételek mellett ássa alá, illetve segíti elő a közeli hozzátartozók és barátok közötti kölcsönös bizalom az „intézmények megbízhatóságába vetett egyoldalú bizalmat". Ehhez az kell, hogy a hálózaton belüli személyek normák vagy szerződési kötelezettségek által szabályozott (jó esetben törvényekkel is támogatott) kapcsolatba lépjenek hálózaton kívüliekkel, pontosan úgy, mintha mindannyian ugyanannak a „csoportnak" a tagjai lennének. Hogy ez megvalósulhat-e, fontos kérdés, olyan, ami nagyban meghatározza a folyamatokat a politikai-gazdasági, valamint nagyszabású társadalmi változásokon keresztülmenő országokban.

Az utóbbi időkben született néhány, a különféle cseréket és azok elköteleződésre és bizalomra gyakorolt hatását bizonytalan időkben vizsgáló tanulmány azt az érdekes paradoxont tárta fel, hogy éppen azok az eljárások, amelyek azért születnek, hogy biztonságosabbá és megbízhatóbbá tegyék a piaci tranzakciókat, alááshatják a bizalom alapjait. Molm, Takahashi és Peterson (2000: 1425) arra a következtetésre jutottak, hogy amikor a jövő bizonytalan és a csalás kifizetődő, a kölcsönös cserékben rejlő kockázat nagyobb lehet a nyereségnél. Ilyen helyzetekben az általuk „biztosítéknak" nevezett mechanizmusok, amelyek arra hivatottak, hogy olyan megállapodásokat hozzanak létre, amelyek kötelező érvényűek és behajthatók, valójában csökkenthetik a bizalmat – de legalábbis nem járulnak hozzá a bizalomépítéshez.

Ezzel szemben Molm és szerzőtársai szerint a kölcsönös bizalmi kapcsolatoknak pozitív hozadéka is lehet, amennyiben az általános bizalmi kapcsolatok kialakulását segítik elő. Ez a központi dilemma. Erősíthetik az általános bizalmat, vagy egyszerűen csak elősegíthetik azok egymás iránti bizalmának növekedését, akik a hálózaton belül vannak és egymással kölcsönös cserekapcsolatban állnak. „Miután számos kockázatos helyzetben megtapasztaljuk mások megbízhatóságát, arra a következtetésre juthatunk, hogy azok is méltók lehetnek bizalmunkra, akikkel eddig még nem kerültünk közvetlen kapcsolatba" (2000: 1425). Ez azonban tapasztalati kérdés, és ahhoz, hogy meg tudjuk válaszolni, különböző mértékben bizonytalan és kockázatos helyzeteket kell teremtenünk. Csak ez után vonhatunk le következtetéseket az átmeneti gazdaságokat jellemző helyzetekre vonatkozóan. Noha abban egyetértés van a kutatók között, hogy a magas általános bizalmi szinttel jellemezhető környezet (lásd Fukuyama, 1995; Yamagishi and Yamagishi, 1994) előnyökkel járhat – mivel az egyének és cégek új kapcsolatokat alakíthatnak ki és kihasználhatják a szociális, üzleti és politikai térben adódó lehetőségeket –, ez alapvetően a fellépő kockázat jellegétől és nagyságától függ. Csak bizonyos feltételek mellett valószínű, hogy a bizalmi hálózatokon belüli partikuláris bizalom elvezet a közvetlen személyes kapcsolaton kívüli (valamint a közvetett, hálózaton belüli megbízható partnerek reputációs rendszerein keresztül megismert) személyek iránti bizalomhoz, illetve a kívülállók általános megbízhatóságának felméréséhez. Ez összetett lépés, és összefügghet azokkal az intézményekkel, amelyek létrejönnek a csalások kezelésére.

Egy érdekes kísérletben Malhotra és Murnighan olyan eredményekre jutott, amelyek alátámasztják Molm és munkatársai állítását, mely szerint a szerződéskötés túlzásbavitele negatív hatással lehet a társadalomban kialakuló bizalomra. A szerződések általában elősegítik a cseréket azáltal, hogy csökkentik a kockázatot és bizonytalanságot, és így lehetővé teszik „a kockázattól tartó felek számára a kölcsönösen hasznos kapcsolatok kialakítását" (2002: 534). A formális eszközök, amilyen a kötelező érvényű szerződés is, azonban korlátozhatják a bizalom kifejlődését, mivel nem szükséges a feleknek egymásban megbízni akkor, ha a szerződés kötelező érvényű. A cserék csak abban az esetben vezetnek megbízhatósági attribúciókhoz és így bizalmi kapcsolatok kialakulásához, ha azokat informális és nem kötelező érvényű mechanizmusok biztosítják. Így tehát bizonytalan időkben való üzletkötések esetén a bizalom és a szerződéskötés inkább egymás helyettesítőiként, semmint egymás kiegészítőiként jelentkeznek (Zucker, 1986). A problémát az jelenti, hogy a felek becsapástól való félelmük miatt megnyugtatóbbnak érzik, ha kötelező érvényű szerződéseket kötnek. „A lényeg tehát az – állítja Malhotra és

Murnighan (2002: 556) –, hogy ahhoz, hogy megbízhatónak lássuk a hatalmat kezükben tartó személyeket (azokat, akiknek lehetősége van kihasználni mások gyengeségét), rendkívüli óvatosságra van szükség."

Idáig azzal foglalkoztunk, miként hat a bizonytalanság a bizalmi hálózatok kialakulására, illetve ez hogyan vezethet a bizalmi hálózatok nyitottabb, közvetlen személyes kötelékeken túlmutató cserehálózatokká alakulásához. Nem tárgyaltunk olyan helyzeteket, amelyekben a bizalmatlansági szint olyan magas, hogy nehéz elképzelni, hogyan juthat ki az egyén a valódi piacokra. Rose-Ackerman úgy fogalmaz, hogy az intézményekkel szembeni széles körű bizalmatlanság, ami például jellemző Oroszországban és néhány kelet-európai államban, interperszonális bizalmatlansághoz vezet. Az egyetlen „ellensúly ebben a helyzetben – állítja – a kizárólagos bizalmi hálózatok létrehozása, amelyek működhetnek a formális intézményes kereteken belül vagy kívül" (2001a: 436). Olyan helyzetekben azonban, ahol a bizalmatlansági szint magas, ahogyan azt korábban is állítottuk, nehézséget okozhat az átállás ezekről a zárt bizalmi hálózatokról a kereskedés nyitottabb hálózataira.

A hálózat szélesítése felé vezető út egyik közbülső állomása a reputációs rendszerek használatára való áttérés lehet. Ilyenkor a zárt bizalmi hálózatokból származó értesülések hasznosak lehetnek, hiszen az általuk szolgáltatott információk tartalmazhatnak pozitív adatokat a potenciális partner megbízhatóságáról, illetve negatív adatokat a megbízhatatlanságáról. Ez a lépés hozzájárulhat a kereskedés kiterjesztéséhez a közvetlen személyes kapcsolatokon túlra is. Problémát okozhat azonban az, hogy amennyiben a kívülállókkal szembeni bizalmatlanság nagyon erős, előfordulhat, hogy a kiépülő reputációs rendszer elmélyíti a szakadékot a bizalmi hálózat tagjai és a kívülállók között, ami nagyon megnehezíti a kereskedés kiterjesztését a szakadékon túlra. Ebből az következik, hogy a kialakuló reputációs rendszer jellegzetességein túl, ahogyan azt Yamagishi (2002) írja, az is kritikus, hogy a társadalmat milyen bizalmatlansági szint jellemzi, illetve az hogyan oszlik meg a csoportok között. Érdekes megjegyezni, hogy talán éppen ez az a helyzet, amelyben Putnam csodaszere működhet. Amennyiben léteznek olyan szövetségek, amelyek átívelnek a társadalmat felszabdaló szakadékokon (például sportcsapatok vagy más, etnikumtól független, az érdeklődési kör hasonlóságán alapuló klubok formájában), akkor a szakadékok áthidalhatóak.

További kulcsfontosságú tényező, hogy mekkora a társadalomban a potenciális együttműködők aránya. Amennyiben ez az arány csekély, bármely reputációs rendszer hasznos lehet, ha segít megtalálni azokat a személyeket, akik hajlandóak együttműködni (Whitmeyer, 2000). Hasznos kutatási program lenne annak megvizsgálása, hogy milyen utak vezetnek a zárt csoportoktól a kereskedés nyitott hálózatai felé azokban az országokban, amelyek most hatalmas gazdasági változásokon mennek keresztül. Magyarországtól kezdve Lengyelországon át Dél-Afrikáig és Vietnamig terjedően a bizonytalanság és a bizalmi hálózatok kialakulásának mint a nyitott piacokhoz vezető egyik lehetséges útnak (vagy mint a nyitott piacok kialakulását hátráltató eszköznek) a tanulmányozását fontos kutatási feladatnak tekintjük. Szintén fontos lenne annak kísérleti kutatása, hogy milyen jellegzetességei vannak a reputációs rendszereknek, amelyeknek nagy szerepe lehet a nyitott piacokon való kereskedés kialakulásában, különösen olyan környezetben, ahol valamilyen mértékű csalással számolni kell.

A harmadik felek fontos közvetítők lehetnek a kereskedésben és más üzleti tevékenységekben a zártról nyitott hálózatokra való áttérésben. Vietnam esetében, amint fentebb részleteztük, a teaházak közvetett kapcsolatokon keresztül és a megbízhatóságra vonatkozó információk áramoltatásával kapcsolatot teremtenek az egymás számára ismeretlen emberek között. Vagy, mint Oroszországban, kezdetleges hitelközösségek kezdenek kialakulni, amelyek elősegítik a személyes találkozásokat, ahol a megbízhatóságra vonatkozó információk gazdát cserélhetnek, hasonlóan a vietnami teaházakhoz. Az együttműködésnek ezek az informális módozatai segíthetnek a hitelek elérhetővé tételében a társadalom egyre több szegmense számára azáltal, hogy információkkal szolgálnak azokról a személyekről, akik közvetetten kapcsolhatók az amúgy túlnyomórészt közvetlen kapcsolatokkal dolgozó hálózatokhoz.

A reputációs rendszerek lehetővé teszik a hitelezést és más tranzakciókat, ami a megbízhatóságra vonatkozó hitelt érdemlő információk nélkül aligha történne meg. Hasonlóan ahhoz, ahogyan Oroszországban kezdetleges hitelközösségek jönnek létre, hogy „igazolják" a másik fél megbízhatóságát, gyakran szakmai szervezetek alakulnak annak „igazolására", hogy különböző szakemberek kompetensek és megbízhatóak, hogy ügyfeleik (akik gyakran nincsenek abban a helyzetben, hogy ezt maguk megítéljék) biztosak lehessenek abban, hogy megfelelő elbánásban részesülnek, ha hozzájuk fordulnak. Ezek a szervezetek a fentiek igazolásánál többet is tehetnek: tagjaikat szabályos működésre szoríthatják, szankciókkal büntethetik azokat, akik nem felelnek meg a szakma elvárásainak, és ki is zárhatják tagjaik sorából azokat, akik megszegik a szakmai etikát, vagy a kapcsolattartás rájuk vonatkozó szabályait. Hasonló formát ölthetnek Oroszországban és Kelet-Európában a fiduciáris és szerződést szabályozó törvényekkel majdan megtámogatott hitelszervezetek is. Ehhez elengedhetetlen lenne egy harmadik fél akkreditációja és a szolgáltatott információ pontosságába vetett bizalom. További kísérleti kutatások tárgyát kell képeznie annak, hogy vajon ezeknek a reputációs mechanizmusoknak bármelyike „garantálja-e" a megbízhatóságot, és hogy azok milyen feltételek mellett segítik elő a bizalmi hálózatok piacnak kedvező kiterjesztését. E lépés nélkül a tisztességtelenség és csalás jellemezte légkörben valószínűleg továbbra is a bizalmi hálózatok fogják uralni a cseréket. Ebben az értelemben a cserék zártkörű hálózatokra szűkítése az egyik lehetséges eszköz a becsapás kockázatának kivédésére.

Jegyzetek

[1] Az érzelmi alapúról a reputációs alapú bizalmi hálózatokra való átállásról lásd Radaev, 2002.

[2] Ebben a tárgykörben a kísérletek általában laboratóriumokban zajlanak diák kísérleti személyek részvételével. Az utóbbi időben egyes vizsgálatoknál a kísérleti személyeket közösségi csoportokból választották ki, és random módon rendelték hozzájuk a kísérleti feltételeket. Az ilyen típusú kísérleteknek nagy hagyománya van a pszichológiában és a szociálpszichológiában. Az utóbbi két évtizedben egyre gyakrabban használják szociológiai, politikatudományi és gazdasági kutatásokban is. Az idevágó kísérleti kutatások legújabb összefoglalását adja az Ostrom és Walker (2003) által szerkesztett kötet. Különösen releváns témánk szempontjából a Cook és Cooper (2003) által írt fejezet.

Hivatkozások

BACHARACH, MICHAEL AND DIEGO GAMBETTA, 2001. Trust in Signs. In Karen S. Cook (ed.), *Trust in Society*, pp. 148–84. New York, Russell Sage Foundation.

BLAU, PETER M., 1964. *Exchange and Power in Social Life*. New Brunswick NJ, Transaction Books.

BUELL, BARBARA, 2000. Business Deals Rely on Trust, Not Law. *Stanford Business*, 68: 27–9.

CARTIER-BRESSON, JEAN, 1997. Corruption Networks, Transaction Security, and Illegal Social Exchange. *Political Studies*, 45: 463–76.

COOK, KAREN S. AND ROBIN M. COOPER, 2003. Experimental Studies of Cooperation, Trust and Social Exchange. In E. Ostrom and J. Walker (eds.), *Trust and Reciprocity: Interdisciplinary Lessons for Experimental Research*, pp. 209–44. New York, Russell Sage Foundation.

COOK, KAREN S. AND RICHARD M. EMERSON, 1978. Power, Equity and Commitment in Exchange Networks. *American Sociological Review*, 43: 721–39.

1984. Exchange Networks and the Analysis of Complex Organizations. *Research in the Sociology of Organizations*, 3: 1–30.

COOK, KAREN S. AND RUSSELL HARDIN, 2001. Norms of Cooperativeness and Networks of Trust. In M. Hechter and K-D. Opp (eds.), *Social Norms*, pp. 327–47. New York, Russell Sage Foundation.

COOK, KAREN, TOSHIO YAMAGISHI, COYE CHESHIRE, ROBIN COOPER, MASAFUMI MATSUDA AND RIE MASHIMA, 2002. *Trust Building via Risk Taking: A Cross-Societal Experiment*. Manuscript.

DIMAGGIO, PAUL AND HUGH LOUCH, 1998. Socially Embedded Consumer Transactions: For What Kinds of Purchases Do People Most Often Use Networks. *American Sociological Review*, 63: 619–37.

EKEH, PETER, 1974. *Social Exchange Theory: The Two Traditions*. Cambridge MA, Harvard University Press.

EMERSON, RICHARD, 1972a. Exchange Theory Part I: A Psychological Basis for Social Exchange. In J. Berger, M. Zelditch Jr. and B. Anderson (eds.), *Sociological Theories in Progress*, pp. 38–57. Boston, Houghton Mifflin.

1972b. Exchange Theory, Part II: Exchange Relations and Networks. In J. Berger, M. Zelditch Jr. and B. Anderson (eds.), *Sociological Theories in Progress*, pp. 58–87. Boston, Houghton Mifflin.

FARRELL, HENRY, 2004. Trust, Distrust, and Power. In R. Hardin (ed.), *Distrust*. New York, Russell Sage Foundation.

FRANK, ROBERT H., THOMAS GILOVICH AND DENNIS T. REGAN, 1993. The Evolution of One-Shot Cooperation: An Experiment. *Ethology and Sociobiology*, 14: 247–56.

FUKUYAMA, FRANCIS, 1995. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York, Simon and Schuster.

GAMBETTA, DIEGO, 1993. *The Sicilian Mafia*. Cambridge MA, Harvard University Press.

GLASMEIER, AMY K., 1991. *The High-Tech Potential: Economic Development in Rural America*. New Brunswick NJ, Center for Urban Policy Research.

GUSEVA, ALYA AND AKOS RONA-TAS, 2001. Uncertainty, Risk, and Trust: Russian and American Credit Card Markets Compared. *American Sociological Review*, 66: 623–46.

HARDIN, RUSSELL, 2002. *Trust and Trustworthiness*. New York, Russell Sage Foundation.

HEIMER, CAROL, 2001. Trust, Vulnerability and Uncertainty. In K. S. Cook (ed.), *Trust in Society*, pp. 40–88. New York, Russell Sage Foundation.

HOMANS, GEORGE C., 1974. *Social Behavior and Its Elementary Forms*. New York, Harcourt, Brace and World.

KOLLOCK, PETER, 1994. The Emergence of Exchange Structures: An Experimental Study of Uncertainty, Commitment, and Trust. *American Journal of Sociology*, 100: 313–45.

KORNAI, JÁNOS, 1996. Paying the Bill for Goulash Communism: Hungarian Development and Macro Stabilization in a Political-Economy Perspective. *Social Research*, 63: 943–1040.
LAWLER, EDWARD J. AND JEONGKOO YOON, 1996. Commitment in Exchange Relations: Test of a Theory of Relational Cohesion. *American Sociological Review*, 61: 89–108.
1998. Network Structure and Emotion in Exchange Relations. *American Sociological Review*, 63: 71–894.
LAWLER, EDWARD J., JEONGKOO YOON AND SHANE R. THYE, 2000. Emotion and Group Cohesion in Productive Exchange. *American Journal of Sociology*, 106: 616–57.
LEDENEVA, ALENA V., 1998. *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange*. Cambridge, Cambridge University Press.
LOMNITZ, LARISSA ADLER, 1988. Informal Exchange Networks in Formal Systems: A Theoretical Model. *American Anthropologist*, 90: 42–55.
MACAULEY, STEWART, 1963. Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study. *American Sociological Review*, 28: 55–67.
MALHOTRA, DEEPAK AND J. KEITH MURNIGHAN, 2002. The Effects of Contracts on Interpersonal Trust. *Administrative Science Quarterly*, 47: 534–59.
MARSDEN, PETER V., 1983. Restricted Access in Networks and Models of Power. *American Journal of Sociology*, 88: 686–717.
MCMILLAN, JOHN AND CHRISTOPHER WOODRUFF, 1999a. Interfirm Relationships and Informal Credit in Vietnam. *The Quarterly Journal of Economics*, 114: 1285–320.
1999b. Dispute Prevention Without Courts in Vietnam. *Journal of Law, Economics and Organizations*, 15: 637–58.
MILLER, WILLIAM L., ÅSE B. GRØDELAND AND TATYANA Y. KOSHECHKINA, 2001. A Model of Official's Perspectives on Accepting Gifts from Clients in a Post-Communist Europe. *Political Studies*, 49: 1–29.
MIZRUCHI, MARK S. AND LINDA BREWSTER STEARNS, 2001. Getting Deals Done: The Use of Social Networks in Bank Decision-Making. *American Sociological Review*, 66: 647–71.
MOLM, LINDA, 1988. The Structure and Use of Power: A Comparison of Reward and Punishment Power. *Social Psychology Quarterly*, 51: 108–22.
1990. Structure, Action, and Outcomes: The Dynamics of Power in Social Exchange. *American Sociological Review*, 55: 427–47.
1994. Is Punishment Effective? Coercive Strategies in Social Exchange. *Social Psychology Quarterly*, 57: 75–94.
MOLM, LINDA AND KAREN S. COOK, 1995. Social Exchange and Exchange Networks. In K. S. Cook, G. A. Fine and J. S. House (eds.), *Sociological Perspectives on Social Psychology*, pp. 209–35. Boston, Allyn and Bacon.
MOLM, LINDA, GRETCHEN PETERSON AND N. TAKAHASHI, 1999. Power in Negotiated and Reciprocal Exchange. *American Sociological Review*, 64: 876–90.
MOLM, LINDA, N. TAKAHASHI AND GRETCHEN PETERSON, 2000. Risk and Trust in Social Exchange: An Experimental Test of a Classical Proposition. *American Journal of Sociology*, 105: 1396–427.
MONTINOLA, GABRIELLE, 2004. Corruption, Distrust and the Deterioration of the Rule of Law. In R. Hardin (ed.), *Distrust*. New York, Russell Sage Foundation.
OSTROM, ELINOR AND JAMES WALKER (eds.), 2003. *Trust and Reciprocity: Interdisciplinary Lessons for Experimental Research*. New York, Russell Sage Foundation.
POWELL, WALTER W., 1985. *Getting into Print: The Decision-Making Process in Scholarly Publishing*. Chicago, University of Chicago Press.
POWELL, WALTER W. AND LAUREL SMITH-DOERR, 1994. The Role of Networks in Economic Life. In N. Smelser and R. Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, pp. 368–402. Princeton University Press.
RADAEV, VADIM, 2002. Entrepreneurial Strategies and the Structure of Transaction Costs in Russian Business. *Problems of Economic Transition*, 44: 57–84.

RICE, ERIC R. W., 2002. *The Effect of Social Uncertainty in Networks of Social Exchange.* Ph. D. dissertation. Stanford University.

ROSE, RICHARD, 1999. *What Does Social Capital Add to Individual Welfare? An Empirical Analysis of Russia.* Studies in Public Policy No. 318. Center for the Study of Public Policy, University of Strathclyde, Glasgow.

ROSE-ACKERMAN, SUSAN, 2001a. Trust and Honesty in Post-Socialist Societies. *Kyklos,* 54: 415–44.

2001b. Trust, Honesty, and Corruption: Reflection on the State-Building Process. *European Journal of Sociology,* 52: 526–70.

UZZI, BRIAN, 1996. The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect. *American Sociological Review,* 61: 674–98.

WHITMEYER, JOSEPH, 2000. Effects of Positive Reputation Systems. *Social Science Research,* 29: 188–207.

YAMAGISHI, TOSHIO, 2002. *The Role of Reputation in Open and Closed Societies: An Experimental Study of Internet Trade.* Manuscript.

YAMAGISHI, TOSHIO, KAREN S. COOK AND M. WATABE, 1998. Uncertainty, Trust and Commitment Formation in the United States and Japan. *American Journal of Sociology,* 104: 165–94.

YAMAGISHI, TOSHIO AND MIDORI YAMAGISHI, 1994. Trust and Commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion,* 18: 129–66.

ZUCKER, LYNNE G., 1986. Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure. In B. M. Staw and L. L. Cummings (eds.), *Research in Organizational Behavior,* 8: 53–111.

TIZENEGYEDIK FEJEZET

Sikervakság: szociálpszichológiai akadályok a piacgazdasághoz vezető úton Kelet-Európában

CSEPELI GYÖRGY, ÖRKÉNY ANTAL, SZÉKELYI MÁRIA ÉS BARNA ILDIKÓ*

Bevezetés

A fejezet azokat a morális és szociálpszichológiai akadályokat vizsgálja, amelyek fontosak az új kelet-közép-európai demokráciák piacgazdaságainak működése szempontjából. Célunk az, hogy feltárjuk a kelet-európai átmenet során kialakuló új gazdasági és társadalmi viszonyok néhány összefüggését, időbeli változását, különös tekintettel a nyugati struktúráktól való eltérésekre.

A fejlődő piaci rendszer gazdasági és társadalmi folyamatainak megértéséhez elengedhetetlen, hogy feltárjuk a szereplők lelki és értékbeli viszonyulását is. A gazdasági – jelen esetben a piaci – rendszer stabilitását és hatékonyságát alapvetően az határozza meg, hogy mennyire tekintik legitimnek a szereplők, ebben pedig meghatározó elem a gazdasági rendszer és az iránta való bizalom.

Elemzésünk szempontjából központi jelentőségű két, ellentétes értelmű fogalom: a bizalom és a gyanakvás. A bizalom a társadalmi és gazdasági rendszer működésmódjának elfogadását, helyeslését jelenti, valamint egy olyan társadalomlélektani mechanizmust, amely a rendszerben részt vevők társadalmi viselkedését is pozitív módon befolyásolhatja, és kapocsként szolgál a személyes motivációk és hitvallások, illetve az elérni kívánt szervezeti, társadalmi célok között. A bizalom ellentéte a gyanakvás, mely eltávolítja és megkérdőjelezi az egyén és a társadalom (vagy egyszerűen a „mások") kölcsönviszonyát, és lélektanilag elbizonytalanítja a szereplőt cselekvésének értelmében és sikerében (Festinger, 1957). A bizalom és a gyanakvás az egyénhez kapcsolódó társadalmi jelenségként manifesztálódik. A bizalom olyan társadalmi tőke,[1] amely hozzájárul az egyén társadalmi sikeréhez,[2] a gyanakvás pedig meggátolja az ilyen tőke akkumulációját. Társadalmi szinten a rendszerbe vetett bizalom a társadalmi integráció egyik legfontosabb alkotóeleme, míg a társadalmi szintű bizalom hiánya társadalmi dezintegrációhoz, a rendszer delegitimációjához vezet.

A társadalomban meglévő bizalom mértéke három szinten mérhető. Egyrészt beszélhetünk a rendszert működtető elvek iránti bizalomról, másrészt az intézmé-

nyek bizalmi tőkéjéről, harmadrészt vizsgálhatjuk a társadalom szereplői vagy azok bizonyos csoportjai iránt megmutatkozó bizalmat. Ha elemzésünket a gazdaság világára szűkítjük, akkor a bizalom a piaci elvek elfogadását vagy elutasítását, a gazdasági intézmények megítélését, illetve a gazdasági szereplők iránti pozitív vagy negatív attitűdöket jelenti. A gazdaság és a társadalom ilyetén szétválasztása azonban félrevezető. A gazdaságot vezérlő elvek egyben a társadalmi integráció legfontosabb szervező elveit is kijelölik; a gazdasági intézmények összefonódnak a politikai és társadalmi intézményekkel, a gazdasági szereplők különféle csoportjai egyben a társadalmi tagoltság megjelenítői is. Gondoljunk csak a modern gazdaságszociológia által használt *beágyazottság* fogalomra, amely azt hangsúlyozza, hogy a gazdasági szereplők cselekvéseit egyaránt befolyásolják a kulturális normák és a kapcsolatrendszerekben megjelenő társadalmi tőkék (Granovetter and Swedberg, 1992; Polanyi, 1957). „Az új gazdaságszociológia külön definiálja a gazdasági cselekvések társadalmi beágyazottságának kognitív, kulturális, strukturális és politikai aspektusát" (Zukin and DiMaggio, 1990: 14–23), utalva a gazdasági cselekvések kognitív, kulturális, társadalomszerkezeti és politikai tényezőktől való függésére (Szántó, 1994).

Tanulmányunk a gazdaság szereplői iránt megmutatkozó attitűdöket vizsgálja, az elemzés értelmezési szintje azonban egyaránt vonatkozik a gazdasági rendszerre és a szélesebb társadalmi viszonyokra. A gazdasági szereplőkkel szembeni attitűdök operacionalizációja lehetővé teszi, hogy megvizsgáljuk, a piaci viszonyok között az emberek mit gondolnak a gazdagokról. A gazdagság egyfelől a piaci gazdasági siker manifesztációja, másfelől a társadalmi egyenlőtlenségek mértékét is példázza. A gazdagokról való társadalmi gondolkodás nem független a gazdasági intézmények megítélésétől, illetve attól, hogy mit gondolunk a piacgazdaságot vezérlő elvekről.

A világon mindenütt különös kíváncsiság övezi a gazdagokat: az embereket érdekli, hogy kik is a gazdagok, és mitől lettek azok. Ez a kíváncsiság lehet cél nélküli, de valódi szociológiai magyarázata nem ez. A gazdagok a siker megszemélyesítői, így a velük szemben táplált attitűdök egyben sokat mondanak a gazdaság egészéről és a társadalmi viszonyok megítéléséről is.

A gazdasági és társadalmi bizalmatlanság szindrómájának része a sikeresekkel és gazdagokkal szemben megmutatkozó gyanakvás. Sőt, az ilyen gyanakvás irigységgé és a kiemelkedő teljesítménnyel szembeni gyanakvássá is fajulhat. Az érdemtelenné nyilvánított teljesítményhez kapcsolódó előnyök igazságtalannak tűnnek. Az osztó igazságosság szabályainak dilemmái kapcsán merült fel talán legmarkánsabban az irigység elemzésének igénye. John Rawls definíciója kiindulópontként szolgálhat a kelet-európai irigység kultúrájának tárgyalásához: „az irigységet így arra irányuló hajlandóságnak tekinthetjük, hogy ellenségesen gondolunk mások előnyeire, noha az, hogy szerencsésebbek nálunk, nem csökkenti a mi előnyeinket. Irigyeljük azokat, akik jobb helyzetben vannak nálunk, és még akkor is készek lennénk megfosztani őket a nagyobb előnyöktől, ha ezzel a magunkéból is fel kellene adnunk szükségképpen valamit" (Rawls, 1997: 616). A rawlsi értelemben vett irigységet a verseny okozta kudarc megtapasztalása idézi elő, amely csökkenti a személyek önbecsülését, és társadalmi gyűlölködéshez vezethet.

A bizalomnak a kelet-európai gazdasági átalakulás folyamatában játszott szerepét vizsgálva, választ kell kapnunk arra a kérdésre, hogy az emberek milyen mértékben azonosulnak az új gazdasági viszonyokat működtető legfontosabb szabá-

lyokkal. Mennyire fogadják el az érvényesülés és siker piacgazdaság által legitimált és kijelölt útjait, és hogyan látják mindazokat, akik sikerükkel és meggazdagodásukkal megtestesítik a piaci viszonyok világát. Ha a gyanakvás domináns beállítódássá válik, akkor ez a piaci szabályok és elvek legitimációját is jelentősen korlátozhatja.

Az államszocialista rendszerek 1989–90-es összeomlása és a liberális demokráciák megszületése az 1990-es évek elején a modern piacgazdaság gyors kialakulásához vezetett, amelyet azonban felfokozott várakozások kísértek. Az emberek úgy gondolták, hogy a piaci elveken alapuló gazdasági rendszer következtében életkörülményeik és munkakörülményeik gyorsan javulnak majd. Ezt csak erősítette a vasfüggöny leomlása és az, hogy a nyugati országok által megtestesített, korábban elérhetetlennek tűnő ideálok látszólag nagy tömegek számára váltak elérhetővé. E várakozásokkal szemben a politikai, gazdasági és társadalmi átalakulás az egész régiót átható nagymértékű gazdasági recesszióval járt együtt. Milliók veszítették el munkahelyüket, a reálbérek estek, a nyugdíjak, segélyek, járadékok vásárlóértéke drasztikusan csökkent. A folyamatosan rosszabbodó helyzetben a korábban teljes foglalkoztatottsághoz és létbiztonsághoz szokott emberek úgy érezték, hogy a gazdasági átmenet egy olyan nullaösszegű játszma, amelyben egyesek meggazdagodása és sikere csak mások kárán és kudarcán keresztül valósulhatott meg. A magukat vesztesnek észlelő emberek számára kapóra jött az az értelmezési minta, melynek révén a maguk kudarcát mások érdemtelennek tartott meggazdagodásával magyarázhatták.

Az irigység tömeges előfordulása esetén a piaci szabályok és viszonyok illegitimmé válnak, különösen akkor, amikor jelen van a Rawls által *általános irányú irigység*nek nevezett lelkiállapot. Míg ugyanis a *meghatározott irányú irigység* forrása a verseny, illetve a versenyben kudarcot szenvedettek ellenszenve a sikeresek iránt (státustól függetlenül), addig általános irigységet a hátrányos (státus-) helyzetben lévők éreznek az előnyös helyzetben lévőkkel szemben, amennyiben általában vágynak azok gazdagságára és jobb lehetőségeire (Rawls, 1997: 615). Adam Smith (1993) a magántulajdon képében megjelenő gazdagságot és az azon alapuló egyenlőtlenségeket tartja az irigység legfőbb kiváltójának. Kelet-Európában a piaci átmenet radikális privatizációval járt együtt, ami mély egyenlőtlenségek kialakulásához vezetett. Nem meglepő tehát, hogy a megváltozott körülmények sokakban kognitív diszharmóniát idéztek elő a gazdagság és a sikeresség megítélésében. A diszharmónia különösen erős, ha a saját teljesítmény és elégedettség megítélésében nem működik a generációkra visszanyúló stabil összehasonlítás, hanem annak helyére a szerencsésebb kortársakkal való összehasonlítás mechanizmusai lépnek.[3] Azokon, akik saját sikertelenségüket mások sikerességeként észlelik, könnyen úrrá lehet az irigység, ami rendszerint együtt jár az önbizalom és az önbecsülés elvesztésével, a mellőzöttség megalázó érzetével és a személyes lehetőségek kilátástalanságával is.

A modern piacgazdaság morális princípiumok követését is megköveteli, amelyek hiányában a gazdasági és politikai intézmények legitimációs vákuumba kerülnek. A morális szabályok levezethetőek a piaci cserekapcsolatokból fakadó interakciók belső logikájából (tisztesség, megbízhatóság, jó hírnév stb.), de jelentőségük túlmutat a szűkebben vett gazdasági szférán. A morális alapokon nyugvó gazdasági nézetek az igazságosság, méltányosság, szolidaritás értékeire építenek. Morális hitelesítés hiányában a piacgazdaságot sokan ellenségesen, korrupciót,

gátlástalanságot, tisztességtelenséget, pazarlást és igazságtalanságot vélelmezve szemlélik.

A fent említett három dimenzió (az intézmények és a jogrendszer átalakulása, az erőforrások átstrukturálódása és a kognitív változások) kölcsönösen összefüggnek egymással, ugyanakkor működésük egymástól függetlenül, külön-külön is lehetséges. Ideális esetben a három interakciója harmonikus, azaz ami jogszerű, az hasznos, jó és szerethető is egyben, azonban változások idején viszonyuk felborul, s a piaci működések megítélését diszharmónia jellemzi.

Eric M. Uslaner különbséget tesz stratégiai és morális bizalom között. Míg az előbbi kölcsönös tranzakciókra vonatkozik és a másik ember viselkedésének predikcióján alapul, addig „a morális bizalom arra a hitre épül, hogy mások is osztják az általunk vallott alapvető morális értékeket, és ezért úgy kell bánnunk velük, ahogyan mi szeretnénk, hogy ők bánjanak velünk"(Uslaner, 2002: 18). Rawls szerint az olyan lélektani tényezők, mint az irigység vagy a féltékenység, individuális szinten nem hordoznak morális tartalmat, ha azonban kollektív hatásokká összegződnek, akkor társadalmilag veszélyes irigységgé transzformálódhatnak (Rawls, 1997: 615).

Az 1990-es években bekövetkezett kelet-európai gazdasági és társadalmi változások vizsgálata során egyik dimenziót sem hanyagolhatjuk el. Az új gazdasági szerkezet kialakulásának tanulmányozásában eddig a figyelem főképp a gazdasági dimenzióra irányult, a morális és lélektani tényezők vizsgálatára alig került sor. Tanulmányunkban e hiány pótlására teszünk kísérletet. Az államszocialista rendszerek 1989–90-ben történt összeomlását követően a közvéleményt sokkolta az átmenet hirtelensége és mélysége. A sokkhatás okozta elbizonytalanodásban az emberek a morális eszmények biztonságosnak vélt menedékébe húzódtak, ahonnan azonban a gazdasági átmenet jelenségei még viszolyogtatóbbaknak tűntek. Az átmenetet az igazságosság, a tisztességesség és bizalom eszményeibe vetett hit perspektívájából nézve az emberek ott is korrupciót, tisztességtelenséget, igazságtalanságot, érdemtelen meggazdagodást láttak, ahol egyébként a legtöbb esetben a piac normális működésén kívül nem történt semmi egyéb. Ezen negatív érzések valódi oka inkább az volt, hogy a hirtelen változások megzavarták az emberek társadalmi „iránytűit". A változások mind mennyiségileg, mind minőségileg drámaiak voltak. Miközben a külső (rendszerszintű) értékpremisszák és értelmezési keretek megváltoztak, az emberek belső értékpremisszái változatlanok maradtak. Sokan továbbra is egy korábbi, megszokott szempontrendszer szerint próbálták látni és értelmezni az őket körülvevő új valóságot. Az embereken diszharmónia és sikervakság lett úrrá, és ez akarva-akaratlanul delegitimálta és rossz hírbe hozta az átmenet nyerteseit, akik sorra aratták sikereiket a gazdaságban, a politikában és a kultúrában. A gyanakvás legkevésbé a kulturális teljesítmények értékét érte utol, s leginkább a gazdasági siker vált gyanússá (Csepeli és Örkény, 1993). Ezen társadalmi egyenlőtlenségek megtapasztalása különösen azokat háborította fel, akik az átalakulás veszteseinek tartották magukat. Az általában vett sikerre, valamint annak speciális esetére, a gazdagságra vonatkozó nézeteket a közvéleményben dominánssá vált morális jellegű rosszallás uralta, és ennek következtében a becstelenség, a tisztességtelenség és az igazságtalanság vélelmei váltak uralkodóvá.

A siker és a gazdagság mindennapi magyarázatai nem értékmentesek. Egy és ugyanazon esemény teljesen más megvilágításba helyezhető azáltal, hogy előfordulását más, eltérő okokkal magyarázzuk (Kelley, 1967). A sikert illetően két lehe-

tőség kínálkozik. Az egyik az, hogy nem ismerjük el mások sikerességét, vagy devalváljuk a sikeres embereket. A megfigyelő ebben az esetben személytől független, külső okokkal magyarázza a sikert, mintegy devalválja azt, sőt magának a sikernek a tényét is kétségbe vonja, hiszen azt pusztán a szerencsének, a jó összeköttetéseknek, az örökölt előnyöknek tulajdonítja. A másik az, hogy a sikert a sikeres ember képességeinek, kemény munkájának tulajdonítják, és akkor maga a személy kerül a siker középpontjába, ami egyben azt is jelenti, hogy a megfigyelő a sikert megérdemeltnek, legitimnek, saját értékrendjével megegyezőnek tartja, még akkor is, ha önmaga nem tartozik a „nyertes" csoportba. A választás a fenti oktulajdonítási minták között azonban nem a megfigyelő szeszélyén múlik, hanem általában valamilyen „domináns ideológiához" kapcsolódik (Abercrombie, Hill and Turner, 1990; Klueger, 1995). Az egalitárius, szocialista ideológiák általában a személytől független külső okokat emelik ki, míg a meritokratikus, konzervatív vagy liberális ideológiák a személy képességeire, erényeire helyezik a hangsúlyt.

Az okok implicit ideológiai irányát az határozza meg, hogy a sikeres személyre vonatkozólag külső vagy belső hatóerőként jelennek-e meg (Weiner és szerzőtársai, 1972). A külső okok esetében, amennyiben gazdagságról, sikerességről van szó, a személy hozzá képest külső, tőle függetlenül ható erők haszonélvezőjeként, privilégiumok hordozójaként jelenik meg, és így teljesítménye erkölcsileg, lélektanilag, sőt politikailag is negatív színben tűnik fel. Az ilyen pszichológiai technikák, amelyek célja mások teljesítményének leértékelése, leírhatók irigységként (Schoeck, 1966). Amennyiben az egyének által más egyénekkel szemben érzett természetes „irigységcseppek" összeadódnak, s a siker leértékelésére szolgáló technikák nem egyszerűen a sikeres és a gazdag személyek, hanem egyes társadalmi kategóriák (nómenklatúra, uralkodó osztály, „zsidók") reprezentánsainak megítélésére is szolgálnak, akkor resszentimentté szerveződve társadalmi-politikai identitásképző tényezővé válnak (Szabó, 1989).

Az átmenet előrehaladtával a sikeresség és gazdagság delegitimációja szociológiailag polarizálta a posztszocialista társadalmakat, aminek következtében a sikeresek és a sikertelenek, a nyertesek és a vesztesek között kognitív szakadék is keletkezett. Míg az előbbiek meritokratikus, utóbbiak az egalitarius igazságosságfelfogás irányába mozdultak el.

Az általában vett sikeresség és a gazdagság megítélése nem feltétlenül esik egybe. Az adatok azt mutatják, hogy a posztszocialista országokban az emberek számára a gazdagság inkább forrása a diszharmóniának, mint a sikeresség, lévén az utóbbi megfoghatatlanabb, kevésbé irritáló a számukra. A későbbiekben ezt a diszharmóniát nevezzük *társadalmi irigységnek*, melynek jelentését ebben az esetben egyszerűen a gazdagsággal szemben érzett társadalmi gyanakvással és távolságtartással azonosítjuk. A társadalmi irigység nem tévesztendő össze a mindennapi irigységgel, amelynek célpontjai a személyes ismerősök.

Feltételezésünk szerint az államszocializmusból a piacgazdaságba való átmenet eredményessége az új gazdasági szabályok iránti bizalom mértékétől is függ. Minél erőteljesebb a bizalom, annál inkább várható, hogy a redisztributív korszak piacgazdasági szempontból kontraproduktív beidegződései (egalitarianizmus, autoritarianizmus, paternalizmus, tanult tehetetlenség) eltűnnek, illetve gyengülnek. Ezzel szemben minél gyengébb a bizalom, annál erőteljesebb a diszharmonikus attitűd, mely a sikert, a kiemelkedést, s különösképpen a meggazdagodást, a

gazdagságot sújtja. Amennyiben azt találjuk, hogy a posztszocialista országokban az irigység mértéke jelentősen megnőtt az elmúlt tíz évben, akkor az irigység kultúrájának leírása közelebb vihet bennünket a rendszerváltás és a gazdasági átalakulás anómikus vonásainak megértéséhez.

A kutatási terv

Elemzésünkben egy 1991-ben és egy 1996-ban végzett nemzetközi, empirikus attitűdvizsgálat adatait használjuk.[4] Ezek az adatfelvételek az embereknek az igazságosság, az igazságos társadalom és az elosztás igazságos elvei iránti attitűdjeit és a velük kapcsolatos nézeteit kutatták.[5] Bár a kérdések közvetlenül nem az általunk vizsgálni kívánt jelenségek feltárására irányultak, a vizsgált dimenziók mégis lehetőséget nyújtanak a bizalom/bizalmatlanság, illetve az irigység jelenségének empirikus mérésére.

1991-ben a felmérés 13 országban azonos kérdőívek alapján történt. Az országok között találunk hagyományos, liberális piacgazdaságokat (például Nagy-Britannia, Hollandia, az Egyesült Államok, illetve a közvetlenül az egyesülés előtt álló Nyugat-Németország) és volt szocialista országokat is (Kelet-Németország, Csehország, Magyarország, Bulgária és Oroszország). 1991-ben a kelet-európai országokban még éppen csak elkezdődött az átalakulás; a vizsgálatot 1996-ban öt közép-kelet-európai országban megismételték, és így lehetőség nyílt az attitűdváltozások vizsgálatára is.

Az elemzést nem országonként, hanem régiónként végeztük el. Bulgária, Magyarország, Oroszország, Csehország és Kelet-Németország képviselte Kelet-Európát, míg Nyugat-Németország, Hollandia és Nagy-Britannia Nyugat-Európát. Az Egyesült Államokat külön kezeltük.

A nemzetközi összehasonlító vizsgálatok különös nehézsége, hogy a különbségek pontos mérhetősége érdekében minden részt vevő országban, függetlenül a társadalmi és kulturális különbségektől, szigorúan megegyező kérdéseket kell feltenni. Ez még fontosabb, amikor a gazdasági rendszer elfogadásának mértékét kívánjuk vizsgálni. Ha arra vagyunk kíváncsiak, hogy mit gondolnak az emberek a gazdagokról és meggazdagodásuk okairól az igencsak különböző országokban, olyan kontextust kell keresnünk, amely a különbségek ellenére is informál az emberek gazdasági rendszerről alkotott képéről. A közös pontot az érvényesülés mechanizmusaiban és a róluk alkotott ítéletekben találtuk meg. Feltételeztük, hogy attól függetlenül, hogy valaki piaci vagy redisztributív gazdasági rendszerben szocializálódott, a siker és a gazdagság megítélésében azonos szempontokat fog érvényesíteni, de az okok megjelölésében éles különbségek lesznek.

A kérdőív két helyen is érintette az érvényesülés és a meggazdagodás lehetséges módjait. Az érvényesülés mechanizmusára vonatkozó kérdésünk így szólt: „Most néhány olyan tényezőt sorolok fel, amelyeket általában lényegesnek tartanak a magas társadalmi helyzet eléréséhez. Kérem, mondja meg, hogy Ön szerint ezek mekkora szerepet játszanak társadalmunkban a siker elérésében." A válaszadóknak ötfokú skála[6] alapján kellett megítélniük, hogy az egyes szempontokat mennyire tartják fontosnak. Négy szempont megítélését teszteltük: a tehetségét, a kemény munkáét, a jó kapcsolatokét, illetve a jó indulási feltételekét.

A gazdagokra vonatkozó kérdés a következőképpen szólt: „Az Ön véleménye szerint az Ön országában a következő tényezők milyen gyakran okai annak, hogy valaki gazdag?" Az emberek itt is megadott alternatívák közül választhattak. Itt öt szempontot teszteltünk: a tehetséget, a kemény munkát, a jó kapcsolatokat, a jó indulási lehetőségeket, illetve a gátlástalanságot.

A két kérdésblokk szorosan összefügg egymással. Az érvényesülés útja arra vonatkozik, hogy milyen mechanizmus jelöli ki az emberek előrejutásának lehetőségeit. A gazdagokra vonatkozó ítéletek viszont éppen azokra vonatkoznak, akik ezen mechanizmusok alapján sikereket tudnak felmutatni. Az attribúciók között vannak olyanok, amelyek az egyén belső erőforrásain alapulnak és az egyéni erőfeszítéseket tükrözik, és vannak olyanok, amelyek a külső feltételek szerepére helyezik a súlyt. Ez pontosan követi a korábban már vázolt elméleti premisszákat.

A modern piacgazdaság és liberális polgári társadalom érvényesülésre és meggazdagodásra vonatkozó jellegzetes köznapi narratíváinak szervezésére különböző ideológiai sémákat konstruáltunk. A narratívákat vagy egy individualista és teljesítményelvű magyarázó rendszer, vagy egy külső, az egyéni teljesítmények értékét kétségbevonó magyarázó rendszer szerint csoportosítottuk.

Az egyes ítéletek, bár önmagukban is példázzák az attribúciós mintákat, még közelebb vihetnek bennünket az érvrendszerek komplex rekonstrukciójához, ha ezen vélekedéseket logikailag konzisztens módon aggregálva kezeljük. Ha például a kemény munka és a tehetség fontosságára adott válaszokat aggregáljuk,[7] az aggregált változó lesz az a mutató, amely kifejezi, hogy a válaszadó mennyire tartja fontosnak a belső, meritokratikus erőforrások szerepét az érvényesülésben.

Az aggregálás négy új változót eredményezett: az érvényesülést és a gazdagságot, valamint a külső, társadalmi okok szubjektív fontosságát és a belső, meritokratikus okok szubjektív fontosságát mérő változót. A négy változó által kijelölt véleménytér és a változók kombinációja jelenti az elemzés fókuszát.

Tanulmányunkban négy fogalmat használunk a bizalmatlanság (gyanakvás) megragadására.

1. Az *általános bizalmatlanság* a sikeresség és a meggazdagodás esetében a külső oktulajdonítás prioritását jelzi a belsővel szemben. A mutató értékét úgy kaptuk, hogy a négy külső okra adott ötfokú Likert-skála[8] szerinti osztályzat összegéből kivontuk a négy belső okra adott osztályzat összegét. A mutató magas értéke azt fejezi ki, hogy a megkérdezett a belső, meritokratikus attribúciókkal szemben a külsők fontosságát hangsúlyozza. Az általános bizalmatlanság operacionalizálásához a siker és a gazdagság külső, illetve belső oktulajdonításának változóját használtuk fel. Feltételeztük, hogy a külső okok túlsúlya a belső okokhoz képest – vonatkozzanak azok akár a sikeresség, akár a gazdagság megítélésére – diszharmóniaérzetet fejez ki. Aki így gondolkodik, az az érvényesülés mögött inkább az előnyös starthelyzetet, a jó kapcsolatok szerepét látja, semmint a sikeres és/vagy gazdag személy kemény munkáját, illetve kiemelkedő kvalitásait. A személyes kapcsolatok szerepét itt mindenképpen át kell gondolnunk. Elméletileg ezek a kapcsolatok a belső erőforrások felhasználása révén is létrejöhetnek, és az érvényesülés és siker elengedhetetlen feltételeiként is szemlélhetőek. Ebben az esetben tehát a kapcsolati tőke az egyén számára pozitív erőforrásként jelenik meg. A jó kapcsolatok azonban azt is jelenthetik, hogy valaki érdemtelenül és tisztességtelenül éri el a célját, ami makro-

szinten korrupciót, személyi összefonódást, klientizmust és paternalizmust jelenthet. A kapcsolati tőkének ez a kettős jelentése tetten érhető a siker és a gazdagság megítélésében is. Az eredmények azonban azt mutatják, hogy a személyes kapcsolatokat a meritokratikus értékeken alapuló tőke ellentéteként definiálhatjuk, mivel Kelet-Európában szignifikánsan *negatívan* korrelál a belső erőforrásokkal,[9] és Nyugat-Európában is erősebb a kapcsolata a külső okokkal, mint a belső erőforrásokkal.[10]

2. A *sikervakság*ot a sikerre vonatkozó külső és belső attribúciók eltérésével mértük. A sikervakság változóját úgy képeztük, hogy a külső oktulajdonítás-változón felvett értékből kivontuk a belső oktulajdonítás változójának értékét. A változó magas értékei azt fejezik ki, hogy a válaszadók a sikert inkább külső okokkal magyarázzák, vagyis „vakok" az egyéni sikerre.
3. A *meggazdagodásra vonatkozó gyanakvás* a gazdagokkal szembeni ellenérzéseket testesíti meg. A mérőszám azt jelzi, hogy a válaszadók vajon a gazdagok teljesítményét, vagy a külső (társadalmi-gazdasági) körülményeket hangsúlyozzák-e. Ismét a külső oktulajdonítás-változón felvett értékből vontuk ki a belső oktulajdonítás változójának értékét. A változó magas értékei azt jelentik, hogy a válaszadók a meggazdagodás külső okait állítják előtérbe.
4. Végül a *speciális irigység* feltételezi, hogy az irigység olyan lélektani-társadalomlélektani jelenség, latens attitűd, amelyet úgy lehet mérni, ha más, az irigységet álcázó attitűdöket kiszűrünk. Ehhez mind az általános bizalmatlanságot, mind a gazdagokkal szembeni elutasító attitűdöt felhasználjuk. Abból indultunk ki, hogy az emberek véleménye a sikeresség lehetséges módjáról és a gazdagok sikeréről elméletileg szorosan össze kell hogy függjön: ha valaki hisz abban, hogy az egyéni érdem és a teljesítmény határozza meg, hogy ki mire viszi, abban is hinnie kell, hogy a gazdagok sikerességének hátterében is ilyen tényezők a meghatározóak. Ha azonban a gazdagok megítélésében más is szerepet játszik, akkor az ítéletek normatív aspektusait szociálpszichológiai és pszichológiai jelenségek váltják fel vagy egészítik ki. Ilyen jelenség például az irigység. A speciális irigység az általános bizalmatlanság azon része, amelyet a sikerrel szembeni attitűdök (sikervakság) nem magyaráznak meg. Ez a „maradék" független a normatív vélelmezésektől. Akármilyen attitűdök vagy érzések jellemezték is az ilyen választ adókat, az eredmény a piaci viszonyok negatív megítélése volt. Az irigységet egy bonyolult eljárással határoztuk meg. Feltételeztük, hogy az általános bizalmatlanságnak két összetevője van: a rendszer általános szabályai iránt megmutatkozó bizalmatlanság és az irigység. Irigységérzet a gazdasági rendszert bizalommal vagy bizalmatlansággal szemlélőkben egyaránt felléphet. (Lásd ezzel kapcsolatban a *11.3 ábrán*, a 239. oldalon definiált tipológiát.) Az általános bizalmatlanság elemeként megjelenő irigység megragadására egy lineáris (OLS) regressziós modellhez folyamodtunk, ahol az általános bizalmatlanságból kiszűrtük a rendszert szabályozó mechanizmusokba vetett bizalom, illetve bizalmatlanság mértékét. A reziduális bizalmatlanságot tekintjük az irigység mérőszámának, amely ily módon szükségképpen független a rendszerbe vetett bizalom mértékétől.[11]

A kutatási hipotézisek

A tanulmányban arra törekszünk, hogy feltárjuk, vajon az említett lélektani jelenségek mennyiben függnek össze a válaszadók társadalmi helyzetével, a piaci átalakulás okozta élethelyzetbeli változásokkal. A posztszocialista specifikumok pontos megismerése érdekében vizsgálni érdemes azt a kérdést is, hogy különböznek-e az emberek attitűdjei az érvényesülés és siker megítélésében Kelet-Európában és Nyugaton (Nyugat-Európában és az Egyesült Államokban). Vajon a piacgazdaság kiépülése és konszolidációja Keleten felfokozta vagy éppen mérsékelte az emberekben meglévő általános bizalmatlanságot és irigységet? Ezen kérdések megválaszolásához a következő hipotéziseket állítottuk fel:

1. hipotézis: A meritokratikus ideológiához köthető belső oktételezések elsősorban Nyugaton dominálják a vélekedéseket, míg Keleten erősebb az érvényesülés és gazdagság külső okokkal való magyarázatának szerepe.

2. hipotézis: Minél inkább elfogadja valaki azokat az elveket és szabályokat, amelyeket a piaci rendszer kínál az egyéni érvényesülésre, annál inkább valószínűsíthető, hogy a gazdagságot (és a gazdagokat) is elfogadja. Ha viszont a siker- és gazdagságmagyarázatokban ellentmondás mutatható ki, az a piac működése iránti ambivalenciára vagy ellenségességre utal és legitimációs deficitet jelent, ami az egyén számára igazságtalanságérzet, gyanakvás és irigység forrása lehet.

3. hipotézis: A siker és a gazdagság oktételezéseinek empirikus alakzatában megjelenő diszharmónia legfontosabb magyarázó dimenziója az egyén objektív státusa. Feltételezzük, hogy a státus és e diszharmónia összefüggése másként jelentkezik Nyugaton és Keleten.

4. hipotézis: Feltételezzük, hogy az általános bizalmatlanságot és az irigységet a szubjektív státus is befolyásolja, ami megmutatja, hogy a válaszadó miként látja önmaga helyzetét, beleértve a mások helyzetéhez való viszonyítást. Ez akár elégedettség, akár elégedetlenség forrása is lehet.

5. hipotézis: A meritokratikus ideológia tételeinek elfogadása a piacgazdaság rendszerének elfogadásához és az azon alapuló siker és teljesítmény pozitív megítéléséhez vezet. Keleten, ahol évtizedeken át az egalitarianizmus volt a domináns ideológia, ez a tendencia kevésbé mutatkozik meg, mint Nyugaton, ahol a meritokratikus ideológia volt a polgári társadalomfejlődés legitimációs alapja.

6. hipotézis: Az időben előre haladva, a piacgazdaság működésének kibontakozásával Keleten az egalitarianizmus gyengül, s a meritokratizmus erősödik. Ennek következtében gyengül a gazdasági siker megítélésének diszharmóniája.

7. hipotézis: A gazdagság és szegénység mértékének észlelése tükrözi az emberek nézeteit a társadalmi egyenlőtlenségek mértékéről. Nagymértékű egyenlőtlenségek észlelése felerősítheti a jövedelmek drasztikus, agresszíven egalitarianus újraelosztásának igényét. Ez a beállítódás összefügg az általunk társadalmi irigységnek nevezett diszharmonikus érzéssel. Hipotézisünk szerint a gazdagoktól való jövedelemelvonás igénye és az elvont jövedelmek újraelosztása nem csupán gazdasági és strukturális okokkal magyarázható, de befolyásolják az olyan társadalom-lélektani tényezők is, mint az irigység.

Elemzés

Az elemzés három nagyobb egységből áll. Az első részben az 1991-es adatokra építve az érvényesülés, illetve a meggazdagodás különféle attribúcióinak elutasítását, illetve elfogadását vizsgáljuk Kelet- és Nyugat-Európában, illetve az Egyesült Államokban. Létrehozunk egy, az említett fogalmakra épülő tipológiát. A második részben az előbbi logikát követve az 1991 és 1996 közötti kelet-európai változásokat tanulmányozzuk. Végül a harmadik részben olyan modelleket állítunk fel, amelyekkel magyarázni próbáljuk a bizalmatlanságot és az irigységet. Tanulmányunk végén pedig megvizsgáljuk a sikeresekkel és a gazdagokkal szembeni retributív szándékok érzelmi gyökereit.

A siker és gazdagság külső és belső oktulajdonítása Keleten és Nyugaton 1991-ben

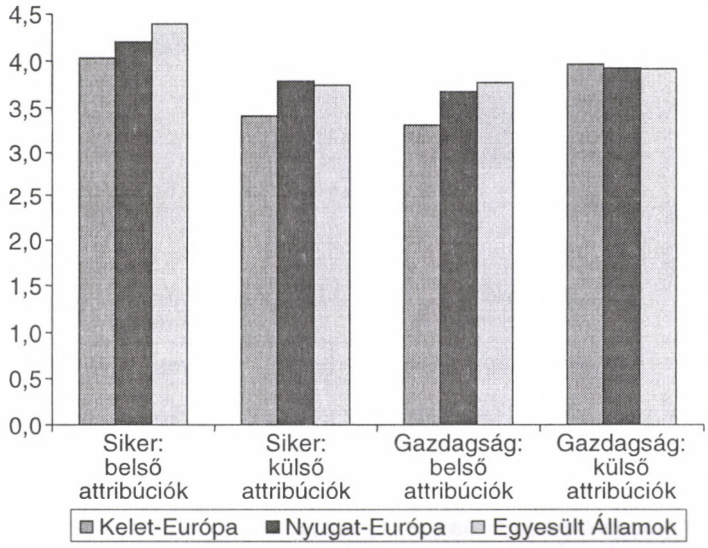
Az 1991-es vizsgálat adatai alapján képet alkothatunk arról, hogy a megkérdezettek miként vélekedtek a siker és a gazdagság okairól Keleten és Nyugaton az 1990-es évek elején. A válaszadóknak mind a siker, mind a gazdagság esetében két attribúciópár szerepét kellett megítélniük. A *tehetség* és a *kemény munka* belső okok, amelyek legitimálhatják a sikert és a gazdagságot, míg az *indulási előny* és a *kapcsolati háló* külső okok, amelyek delegitimálhatják azokat. A gazdagság esetében szerepeltetjük még a *gátlástalanság*ot, amely értelmezhető úgy is, mint az egyén becstelensége, és úgy is, mint a rendszer korruptsága és erkölcstelensége, amely erőteljesen hozzájárul a piacgazdaság diszharmonikus megítéléséhez.[12] A *11.1 táblázatban* az adatokat régiónként aggregálva mutatjuk be.

11.1 táblázat. A siker és a gazdagság attribúciói 1991-ben régiónként (a „gyakran" és „nagyon gyakran" választ adók együttes aránya)

	Kelet-Európa		*Nyugat-Európa*		*Egyesült Államok*	
	%	*N*	%	*N*	%	*N*
Gazdagságattribúciók						
Tehetség	51,9	3097	59,8	2955	59,4	840
Kemény munka	40,2	2401	56,3	2783	66,0	933
Hálózat	76,7	4580	70,7	3490	74,9	1059
Indulási előny	59,5	3551	63,6	3140	62,3	8810
Gátlástalanság	64,8	3865	30,2	1494	42,8	605
Sikerattribúciók						
Tehetség	83,0	4954	93,2	4604	92,5	1308
Kemény munka	79,0	4716	89,3	4409	94,4	1335
Hálózat	74,5	4445	85,6	4228	81,7	1155
Indulási előny	42,5	2539	73,3	3621	72,9	1031

A táblázatból mind a siker, mind a gazdagság esetében látható, hogy Keleten és Nyugaton eltérőek az oktulajdonításon alapuló értékelések. A sikert a keleti válaszadók a nyugatiaknál ambivalensebben ítélik meg, továbbá ritkábban vélik úgy, hogy az egyéni okok szerepet játszhatnak a sikerben. A különbség a gazdagság esetében még számottevőbb, hiszen itt azt látjuk, hogy a keleti válaszadók a nyugatiakhoz képest jóval kevésbé hajlandók elismerni a belső okok (és különösen a *kemény munka*) szerepét. Ugyanakkor Keleten feltűnően sokan vélik úgy, hogy a *gátlástalanság* a gazdagság egyik oka.

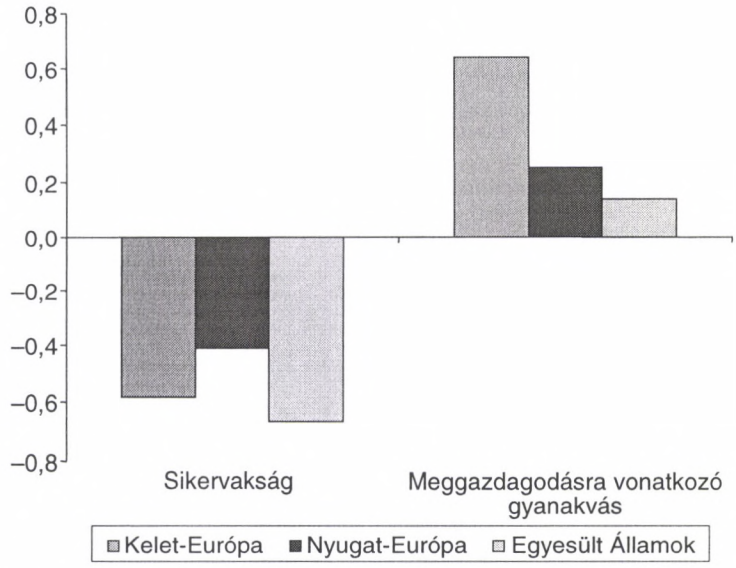
A *11.1 ábra* a belső és külső okokra vonatkozó aggregált válaszadói értékeléseket mutatja. A skálák elméleti maximuma 5, elméleti minimuma pedig 1.[13]



11.1 ábra. Az érvényesülés és a gazdagság oktételezése 1991-ben (aggregált változók – ötfokú skálaátlagok)

Az ábra jól mutatja, hogy Keletről Nyugatra haladva egyenletesen nő a belső okok tulajdonításának a hajlandósága, amiben első hipotézisünk részbeni igazolását látjuk. A külső ok tulajdonítására vonatkozó adatok viszont nem igazolják a hipotézis második részét. Keleten a sikert az emberek kevésbé tulajdonítják külső okoknak, mint Nyugaton, miközben a „gyakran" és „nagyon gyakran" válaszok aránya a gazdagság külső attribúcióinak esetében majdnem megegyezik. A *11.1 táblázat* alapján úgy tűnik, hogy igazolható az a feltételezés, miszerint Nyugat-Európában a kapcsolatok a siker külső tényezőjének számítanak, és hogy az örökölött, külső adottságokon kívül a személyes erőfeszítésnek is szerepe van, és így a társadalmi tőke kialakulása egyaránt tulajdonítható külső és belső erőforrásoknak. A sikeresség megítélésében ez a pozitív értéktartalom egyértelmű, a gazdagság megítélésében azonban a kapcsolati tőke Nyugat-Európában is negatív konnotációjú. Erre utal a kapcsolati tőke és a gátlástalanság összekapcsolása, valamint az is, hogy a gazdagság külső oktulajdonítása Keleten és Nyugaton hasonló súlyú.

Az aggregálás következő lépéseként a sikervakság és gyanakvás mérőeszközét hoztuk létre, amelyek elméleti maximuma +4, elméleti minimuma pedig –4. Az elméleti maximumokat és minimumokat összehasonlítva, az átlagértékek nem tűnnek nagyon nagynak, de a különbségek erősen szignifikánsak (lásd a *11.2 ábrát*).



11.2 ábra. A sikerrel és a gazdagsággal szemben táplált gyanakvás (aggregált változók – ötfokú skálaátlagok)

Minden régióra igaz a siker magas legitimációs potenciálja, és ugyancsak egyetemes a gazdagok iránti bizalmatlanság. Ez megdönteni látszik a második hipotézisünket, mivel a siker- és a gazdagságmagyarázatokban diszkrepanciát tapasztaltunk, amely a piaccal szembeni ambivalens és anómikus értékelésre utalhat. Az eredmények első pillantásra mégis meglepőnek tűnnek. A sikervakság Keleten kevésbé volt jelen, mint Nyugaton. Az érvényesülést Nyugat-Európában árnyékolják be leginkább a negatív külső tényezők, miközben az Egyesült Államokban a sikerorientált értékek dominálnak. Ez a különbség feltehetően az amerikaiak hagyományosan neoliberálisabb kapitalizmusfelfogására vezethető vissza. A kelet-európaiak sikertoleranciája azonban megszűnik, ha a sikeresség a gazdagokban személyesül meg, akik iránt a keleti válaszadó erőteljes gyanakvással viseltetik.

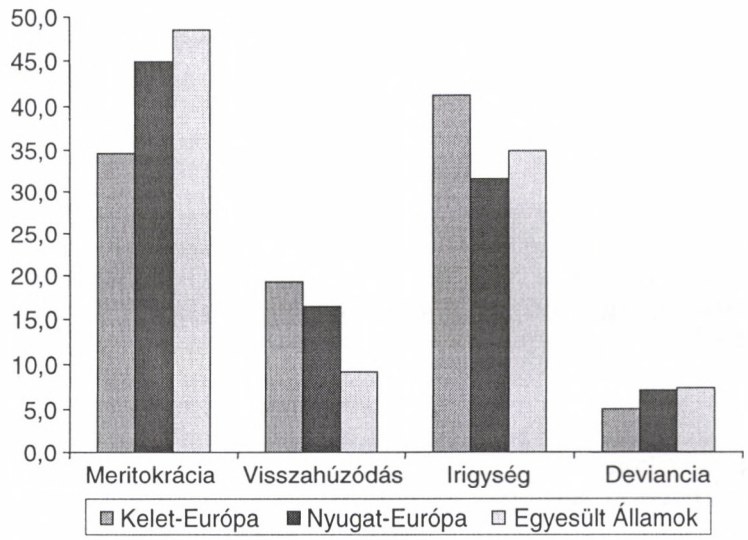
Az elemzés eddigi menete során feltártuk a fogalmak belső logikáját, de nem mondtunk semmit arról, hogy a társadalomban ezek milyen súlyt képviselnek. Ennek megállapításához egy olyan tipológia megalkotására van szükség, amely a piacgazdaságban elérhető siker és meggazdagodás elfogadásán, illetve elutasításán alapul. Az elutasítást a külső és belső attribúciót mérő aggregált változók különbségeként definiáltuk. A magas pozitív értékek elutasítást jelentenek, vagyis azt fejezik ki, hogy a megkérdezett hajlamos a külső okok hangsúlyozására. A *11.3 ábra* a piacgazdasággal szembeni négy lehetséges attitűdtípust mutatja be. Az elfogadás a meritokratikus piaci szabályok legitimációját, az elutasítás pedig a delegitimációjukat jelenti.

		Siker	
		Elfogadás	**Elutasítás**
Gazdagság	**Elfogadás**	Meritokrácia	Deviancia
	Elutasítás	Irigység	Visszahúzódás

11.3 ábra. Attitűdök a siker és a gazdagság attribúciómintázatai alapján

Ötödik hipotézisünkben úgy fogalmaztunk, hogy a Kelet-Európában élő válaszadók többségét a piacgazdaságra való átmenet idején bizalmatlanság és irigység hatja át. Ez a társadalmilag kondicionált lelkiállapot nyilvánvalóan kevésbé lehetett jelen Nyugaton. Azt is feltételeztük, hogy a meritokratizmusnak – mint az irigység szöges ellentétének – az elfogadottsága Nyugaton várhatóan általánosabb. A gazdagság elfogadása és egyidejűleg a siker elutasítása viszont deviáns állásfoglalás, amely Keleten és Nyugaton egyaránt kismértékben ugyan, de jelen lehet. Végül lehetséges a visszavonulás, a „játékból" való teljes kivonulás is, amit elutasításnak nevezünk.

A *11.4 ábra* azt mutatja, hogy a piacgazdasággal kapcsolatos négy attitűd milyen mértékben jellemezte az egyes régiókat 1991-ben. Társadalmi irigységben Kelet vezet a Nyugattal szemben, míg a meritokrácia elfogadottsága tekintetében fordított a helyzet. Mindkét tendencia alátámasztja a hipotézisünket. A deviáns attitűd gyakorisága régiónként nem tér el jelentősen, viszont érdekes, hogy a piacgazdaság elutasításának gyakorisága az Egyesült Államokban a legalacsonyabb, és Kelet-Európában a legmagasabb.



11.4 ábra. A piacgazdasággal kapcsolatos attitűdök megoszlása 1991-ben régiónként (százalék)

Az időtényező szerepe az attitűdváltozásokban Kelet-Európában

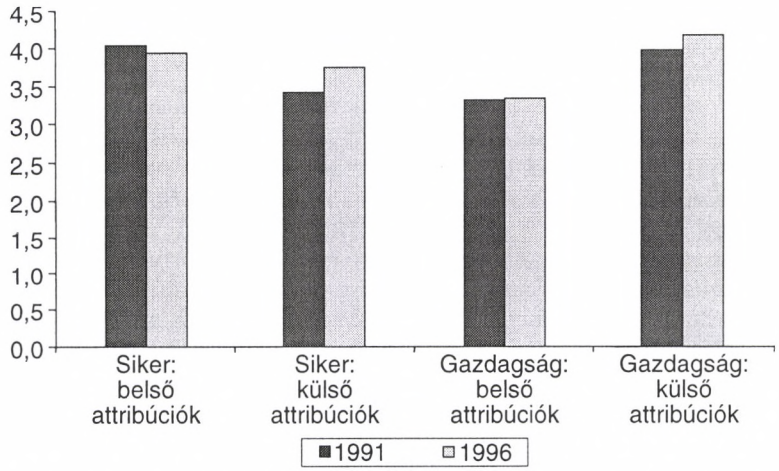
A kelet-európai országokban öt évvel később újra megvizsgáltuk a siker és meggazdagodás okainak társadalmi megítélését. Nézzük meg először az egyes tényezőknek tulajdonított fontosság változásait!

A *11.2 táblázat* szerint, miközben a régió országai radikális átalakuláson mentek át 1991 és 1996 között, meglepő módon a siker és a gazdagság iránti attitűdök viszonylag stabilnak mutatkoztak. A siker megítélésében nőtt ugyan a külső tényezők szerepe, az olyanoké, mint az indulási helyzet különbsége, a gátlástalanság és a kapcsolatok, de ugyancsak erősödött a kemény munka fontosságának hangsúlyozása is. A gazdagok megítélésében a belső attribúciók (tehetség és kemény munka) fontossága lényegében nem változott, azonban a külső tényezők (kapcsolatok és az indulási különbségek) szubjektív szerepe jelentősen erősödött.

11.2 táblázat. A siker és a gazdagság attribúciói 1991-ben és 1996-ban Kelet-Európában (a „gyakran" és „nagyon gyakran" választ adók együttes aránya)

	1991		*1996*	
	%	*N*	%	*N*
Gazdagságattribúciók				
Tehetség	51,9	8097	46,9	3141
Kemény munka	40,2	2401	45,0	3013
Hálózat	76,7	4580	83,4	5579
Indulási előny	59,5	3551	68,7	4598
Gátlástalanság	64,8	3865	68,7	4595
Sikerattribúciók				
Tehetség	83,0	4954	81,6	5463
Kemény munka	79,0	4716	77,7	5202
Hálózat	74,5	4445	87,4	5846
Indulási előny	42,5	2539	53,4	3573

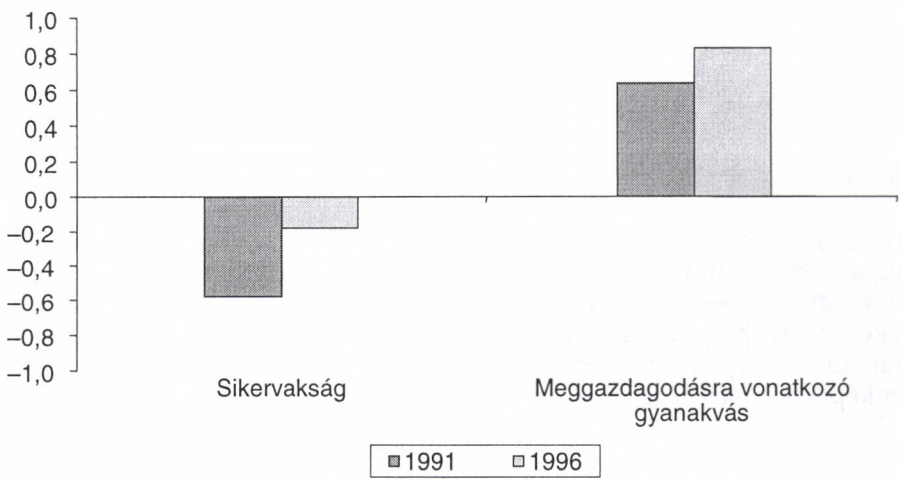
A *11.5 ábra* azt mutatja be, hogy 1991 és 1996 között miként változtak a belső és külső siker- és gazdagságattribúciók gyakoriságai. Az ábra azt a riasztó következtetést támasztja alá, hogy a régió egészét tekintve a sikervakság erőteljesebben nőtt, mint a gazdagság iránti gyanakvás. Ez a különbség azonban relatív, ha azt vesszük, hogy 1996-ra mind a siker, mind a gazdagok megítélésében a közvélekedést a negatív ítéletek felerősödése jellemzi, miközben az emberekben növekedett a kétség az egyéni sikert és a gazdasági sikert igazoló meritokratikus szabályok helyességét illetően. Mindez pedig cáfolni látszik a hatodik hipotézisünket, amely a meritokratikus elköteleződés megerősödésével számolt a régióban. (Ez azonban nem jelenti feltétlenül azt, hogy az emberek teljesen elvetnék a belső pozitív tényezők szerepének és a meritokratikus értékeknek a fontosságát. Ezt jelzi, hogy a belső okok esetében a „gyakran" és „nagyon gyakran" válaszok átlagos gyakorisága azonos szinten maradt.)



11.5 ábra. Az érvényesülés és a gazdagság oktételezése 1991-ben és 1996-ban Kelet-Európában (aggregált változók – ötfokú skálaátlagok)

A meritokratikus értékekben való hit gyengülése különösen a sikeresség megítélésében figyelhető meg, ami feltehetően azzal magyarázható, hogy 1991-ben az emberekben talán több volt az illúzió, és reménykedtek abban, hogy a sikert majd az egyéni képességek, s nem a kapcsolatok vagy a kiinduló helyzet előnyei határozzák meg. A gazdagokkal szemben már 1991-ben is szkeptikusak és gyanakvóak voltak a posztszocialista társadalmak polgárai, és ez később csak tovább fokozódott.

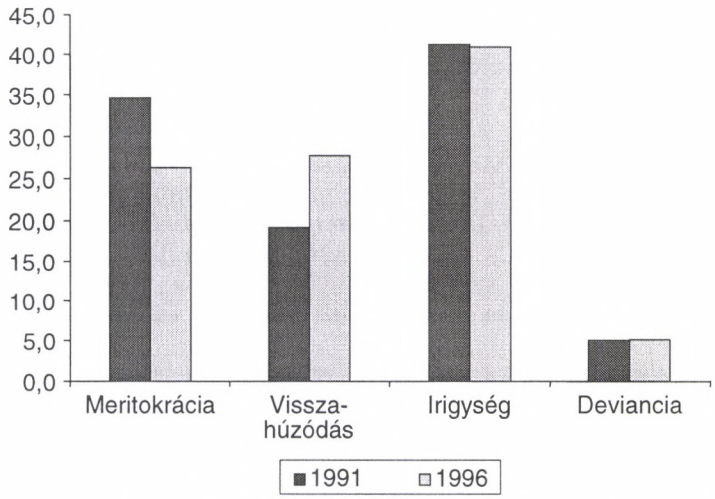
A *11.6 ábra* a sikerrel és a gazdagsággal szembeni gyanakvás időbeli változását mutatja be.[14] Keleten megingott az emberek bizalma a siker meritokratikus értéke-



11.6 ábra. Az érvényesülés és a meggazdagodás iránti bizalmatlanság 1991-ben és 1996-ban Kelet-Európában (aggregált változók – ötfokú skálaátlagok)

lésében, a gazdagság delegitimációja pedig már az 1991-ben mért magas értékhez képest is tovább növekedett. Hat évvel a rendszerváltás után és a piacgazdaság általános megszilárdulásával, a régió közvéleményében a siker és gazdagság iránt megmutatkozó gyanakvás és elutasítás tűnik meghatározó jelenségnek.

A *11.7 ábra* a kiemelkedéssel (sikerrel, meggazdagodással) kapcsolatosan kialakított véleménytipológia kelet-európai átstruktúrálódását mutatja be. A meritokratikus értékeket vallók száma lecsökkent (35 százalékról 26 százalékra), megnőtt az elutasítók aránya (19 százalékról 28 százalékra), miközben változatlan maradt a deviánsnak és irigynek minősíthető csoportok nagysága (5, illetve 41 százalék). A piacgazdaságot valamilyen szempontból elutasítók[15] aránya egészében véve 65 százalékról 73 százalékra nőtt, változatlan maradt a deviánsok és irigyek aránya, miközben megnövekedett a passzív csalódottak tömege. Mindez jelentős legitimációs deficitnek tűnik, legalábbis a piacgazdaság elfogadása szempontjából.



11.7 ábra. A piacgazdasággal kapcsolatos attitűdök megoszlása 1991-ben és 1996-ban Kelet-Európában (százalék)

A sikerre vonatkozó ellentétes nézetek magyarázó modellje, 1991

Elemzésünkben eddig azt vizsgáltuk, hogy Keleten és Nyugaton a siker és a gazdagság attribúciói mögött milyen kognitív struktúrák rejlenek, és hogy azok miként változtak a rendszerváltás után. A fő kérdés, amit a továbbiakban tisztáznunk kell, az az, hogy vajon milyen tényezők magyarázzák ezeket az attitűdstruktúrákat. Ehhez olyan magyarázó modelleket állítottunk fel, amelyek időben és térben képesek megvilágítani a bizalmatlanság és az irigység jelenségét.

Első kérdésünk az volt, hogy van-e összefüggés az általános bizalom és a társadalmi helyzet[16] között. A társadalmi helyzetet a viszonylag könnyen megragadható objektív és szubjektív státusjellemzőkből létrehozott összetett mutatóval mértük. Az objektív státusváltozó három komponensből, az iskolai osztályok számá-

nak országonként standardizált értékeiből, a kérdezett saját havi nettó jövedelmének országonként standardizált értékeiből, illetve a Treiman-féle presztízspontszám országonként standardizált értékeiből állt. Ezek főkomponens-elemzéssel történő aggregálásával lehetővé vált, hogy a megkérdezetteket a három tényező mentén elfoglalt pozíciójuk szerint soroljuk be. A főkomponens nagy pozitív értékei magas objektív státust jeleznek.

A társadalmi helyzet másik összetevője az önbesorolás, vagyis a kérdezett szubjektív státusa. Ezt a főkomponenst egy tízfokú skálán mért országonként standardizált szubjektív társadalmi helyzetet, valamint a kérdezett jövedelmével, életszínvonalával és egész életével való elégedettségét mérő változókból hoztuk létre. A nagy pozitív értékek magas szubjektív státust jelentenek.

Feltételeztük, hogy az objektív és szubjektív státus között kapcsolat van. A valóságban azonban ez nincs így: sokan vannak olyanok, akik elégedetlenek a magasabb státusukkal, míg előfordulnak olyanok is, akik, még ha rosszabb helyzetben élnek is, de viszonylag elégedettek. Ebben a tekintetben Nyugat és Kelet alig mutat különbséget. Általában, régiótól függetlenül, az a jellemző, hogy a két mutató közötti korreláció szignifikáns ugyan, de nem túl erős (a korrelációs együttható értéke +0,25 körül mozog).

A következő lépés annak mérése volt, hogy a válaszadó objektív és szubjektív státusa milyen mértékben függ össze az érvényesülés és a siker meritokratikus elveinek elfogadásával. Az eredmények azt mutatják, hogy a piacgazdaság által lehetővé tett sikerrel szemben táplált diszharmonikus érzések legfőbb generátora mindhárom régióban a saját helyzettel való elégedetlenség. A piaci szabályok iránti bizalom elsősorban nem attól függ, hogy ki mennyire sikeres, hanem sokkal inkább a válaszadók saját helyzetmegítélése és elégedettsége határozza meg a piacgazdaság meritokratikus elveinek legitimációját. Ez igazolni látszik negyedik hipotézisünket, miszerint erős kapcsolat áll fenn a szubjektív státus és a piaci szabályok iránti bizalom között.

Mindazonáltal a státus és a diszharmónia (a meritokratikus gazdasági szabályok iránti bizalmatlanság) kapcsolata nem tér el lényegesen Keleten és Nyugaton, ami cáfolni látszik harmadik hipotézisünket. Az objektív státusnak sem Kelet-, sem Nyugat-Európában nincs direkt hatása a piaci szabályok iránti bizalom mértékére, az csak a kérdezett társadalmi helyzetével való elégedettségén vagy elégedetlenségén keresztül fejt ki hatást.

Az objektív társadalmi státus csak az Egyesült Államokban hat közvetlenül és jelentős mértékben a bizalmatlanságra. A hatás azonban a várt iránnyal ellentétes: az alacsony státusúak azok, akik bizalmat táplálnak mind a rendszer elvei, mind pedig azok iránt, akik a piacgazdaság keretein belül váltak sikeressé és gazdaggá. Ez arra utal, hogy – legalábbis 1991-ig – az amerikai társadalom hatalmas legitimációs tartalékokkal rendelkezett, és az „amerikai álom" jelentős motivációs erőt jelentett a felemelkedni vágyó alacsony társadalmi státusú rétegek számára.

A következő lépés az volt, hogy regressziós útmodellt[17] használtunk a fentebb tárgyalt háromváltozós magyarázó modellből hiányzó, a diszharmónia ideologikus eredetű, kognitív magyarázó tényezőinek feltárására. A korábbi magyarázó tényezők (objektív és szubjektív státus) mellé további két változót építettünk be: a mikro- és makroszintű elosztási igazságosság elveinek elfogadását, illetve elutasítását (Örkény és Székelyi, 2000; 2001). A mikroszintű igazságossági elveket két kérdésre adott válaszok egyszerű összegzésével mértük: Mekkora szerepet kellene

játszania a kemény munkának és az iskolai végzettségnek a megkérdezett szerint a fizetések meghatározásakor? A változó nagy pozitív értékei a mikroszintű meritokratikus értékek elfogadását jelentik. A meritokratikus elvek ideológiai, makroszintű elfogadásának, illetve elutasításának változóját négy változó összeadásával hoztuk létre. Az állítások a következők voltak: „Az anyagi javak és a jövedelmek elosztásának legigazságosabb módja az lenne, ha mindenkinek egyforma rész jutna."; „Az az igazságos, ha az emberek végül különböző mennyiségű pénzre és gazdagságra tesznek szert, de csak akkor, ha egyenlő esélyekkel indulnak."; „Az embereknek joguk van megtartani, amit kerestek, még akkor is, ha ez azt jelenti, hogy egyesek gazdagabbak lesznek, mint mások."; és végül: „Akik keményen dolgoznak, azok megérdemlik, hogy többet is keressenek." A változók magas pozitív értékei a makroszintű meritokratikus elvek elfogadását jelentik.

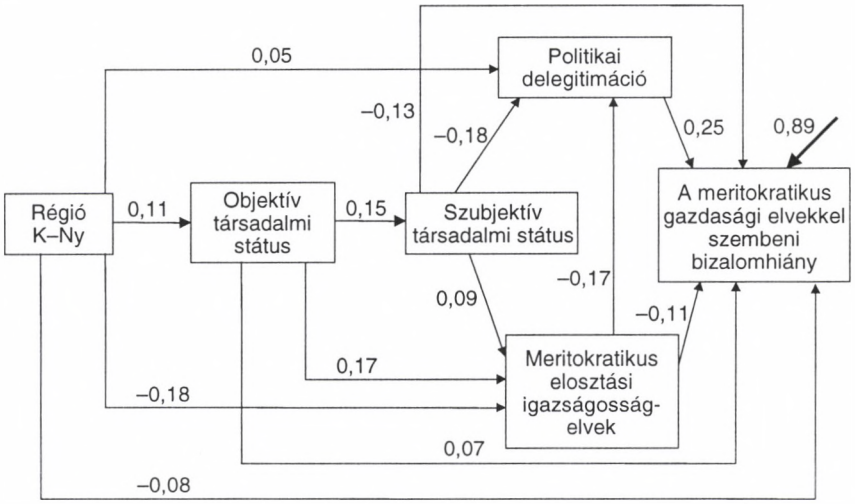
Ez az aggregált mutató két részből állt: a piacgazdaság rawlsi típusú legitimációját, valamint a demokratikus politikai rendszer elfogadását/elutasítását mérő változókból. Az első változó John Rawls elmélete nyomán a modern piaci rendszerek tisztán gazdasági szabályainak és törvényeinek és a szociális igazságosság elvének összeegyeztethetőségét teszteli, és ennyiben a mai piaci rendszerek társadalmi értékekre is nyitott legitimációjára utal. Ezt a dimenziót a következő kérdéssel operacionalizáltuk: „Jó, ha a vállalkozók nagy haszonra tesznek szert, mert abból végül is mindenki részesül?" Az aggregált mutató másik eleme a politikai legitimáció mérése volt. Ennek során a modern demokratikus rendszerek alapértékeire (a kormányzat megítélése – a kormány mennyiben tesz az egész társadalom javára; a kormányzat iránti bizalom; a törvény előtti egyenlőség; valódi választói döntés) kérdeztünk rá. Az aggregált mutató magas pozitív értéke a fennálló politikai-gazdasági ideológia delegitimációját jelenti.

A meritokratikus állításokkal való egyetértést, valamint a rawlsi tézishez való viszonyt főkomponens-analízis segítségével aggregáltuk.

Fontos megjegyezni, hogy a meritokratikus ideológiák elutasítására azok is hajlanak, akik saját helyzetükkel elégedetlenek, és mikroszinten elutasítják a teljesítményelvű elosztási módozatokat. Egyrészről, ha az általános felfelé való mobilitás növeli a megkérdezett saját helyzetével való elégedettségét, akkor ez a bizalom növekedésével is együtt jár. Másrészről azonban megfigyelhető egy ezzel ellentétes trend is. Ha a magasabb társadalmi státus nem jár együtt a megkérdezett személyes elégedettségének, vagy a mikroszintű meritokratikus elvek elfogadásának növekedésével, akkor a magasabb társadalmi státus a bizalom csökkenéséhez vezethet.

A meritokratikus elvek elfogadása, ha gyengén is, de hajlamossá tesz a piacgazdaságnak mint a lehetséges rendszerek legjobbikának elfogadására, a politikai legitimációra és a rendszerbe vetett általános bizalomra. A mindennapi jövedelmi elosztási rendszerben elfogadott meritokratikus elvek önmagukban még alig növelik a piacgazdaságba vetett bizalmat; ehhez a meritokratikus ideológia és/vagy a rawlsi tézis elfogadása is szükséges.

A következő lépésben bemutatjuk azt a modellt, amely a piacgazdaság elvei iránt megmutatkozó bizalmi tőkét (illetve annak hiányát) kívánja megmagyarázni a megkérdezettek szociológiai helyzete és kognitív képességei szerint, figyelembe véve Nyugat és Kelet eltérő politikai-gazdasági-kulturális hagyományait. A *11.8 ábrán*, amely egy útmodell, csupán a szignifikáns összefüggéseket tüntettük fel, amelyeknek erősségét az „utak" mentén a béta értékek jelzik.



11.8 ábra. Regionális beágyazottság és a piacgazdasággal szembeni bizalomhiány, 1991

A modell azt mutatja, hogy Nyugaton a piacgazdaságba vetett általános bizalom magasabb, mint Keleten. Ugyanakkor az is látható, hogy a delegitimációs potenciál a posztszocialista országokban nagyobb, mint Nyugaton, ami a gazdasági és politikai rendszer diszharmonikus megítéléséhez kapcsolódik. A modell újra megerősít bennünket abban, amiről az Egyesült Államok kapcsán már írtunk: Nyugaton a magas státus nagyobb bizalmatlanságra hajlamosít, mint az alacsony. Sőt, ha a magas objektív státus elégedettséggel (magas szubjektív státussal) jár együtt, akkor a tendencia megfordul, és a bizalom erősödik.

Az objektív és a szubjektív státus a politikai rendszerrel szemben táplált elégedetlenségen keresztül is befolyásolja a piacgazdaság diszharmonikus megítélését (Örkény és Liebig, 1999). A bizalmatlanság legfőbb oka mind Keleten, mind Nyugaton a politikai elégedetlenség. Itt is megnyilvánul az a korábban már ismertetett hatás, melynek lényege, hogy a politikai rendszer elfogadását döntően a pozitív szubjektív státus határozza meg: minél elégedettebb valaki saját társadalmi helyzetével, annál elégedettebb a demokratikus politikai rendszerrel, és így annál inkább bízik a meritokratikus gazdasági szabályokban.

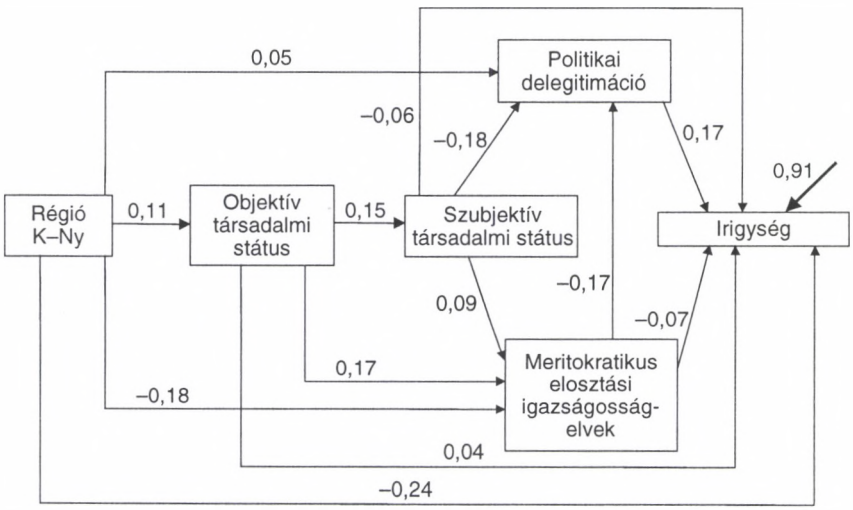
A meritokratikus értékválasztások és a piacgazdasági rendszer elfogadása sem a státusváltozóktól, sem a régiótól nem független. A magasabb objektív és szubjektív státus egyaránt a meritokratikus értékek elfogadására sarkall. A rendszerváltással kapcsolatos felfokozott várakozásoknak köszönhetően, a keleti régióban sokkal erőteljesebb a meritokratikus értékek elfogadása, amely önmagában, illetve a politikai legitimációs potenciál által felerősítve az általános gazdasági bizalmat erősíti.

Összességében mégis azt mondhatjuk, hogy 1991-ben Keleten nagyobb volt az általános bizalmatlanság, mint Nyugaton. Keleten ugyanakkor a rendszerváltás megteremtett egyfajta, negyven éve nem tapasztalt, politikai legitimációs potenciált. Ez – az új piaci ideológiával együtt – létrehozott egy tanult, de még meg nem élt meritokratikus értékpreferenciát, s így a bizalmi deficit mértéke a Nyugathoz képest nem volt túlságosan nagy.

Speciális irigység Keleten és Nyugaton 1991-ben

Az általában vett siker, valamint a gazdagság elutasítása együttesen része a piacgazdasággal szemben érzett gyanakvásnak. A következő lépésben arra voltunk kíváncsiak, hogy az általános gyanakváson belül van-e speciális irigység, mely elkülöníthető a piacgazdasággal és demokratikus rendszerrel szemben érzett bizalom/bizalmatlanság kontinuuma mentén kirajzolódó attitűdöktől. A következő modellben ezt a speciális irigységet vizsgáljuk Kelet–Nyugat összehasonlításban.[18]

Korábban már láttuk, hogy Nyugat-Európában kevesebb irigységgel szemlélik a gazdagságot, mint az erőszakolt egyenlősítő rendszerből éppen kiszabadult Közép- és Kelet-Európában. Ez látható a *11.9 ábra* útmodelljén: a régióból az irigységbe mutató út erőssége és iránya ($\beta = -0{,}24$) jelzi, hogy Nyugaton az embereket kevésbé hatja át az irigység. Ez az általános tendencia azonban megtörik, ha fellép a politikai bizalmatlanság. Láttuk, hogy a politikai illegitimáció erősebb Nyugaton, ami szintén előidézheti az irigység bizonyos fokú növekedését.



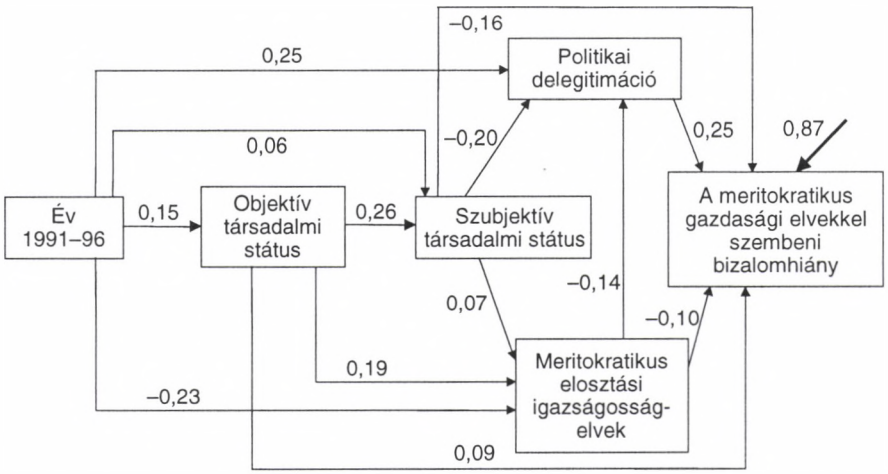
11.9 ábra. Regionális beágyazottság és speciális irigység, 1991

A speciális irigység Kelet-Európában fokozottabban érvényesül, ami abból fakadhat, hogy az átmenet első éveiben itt különösen éles és kíméletlen volt a verseny. Az is lehet azonban, hogy a magasabb státusúak gazdagok iránti erős irigységérzete abból táplálkozik, hogy számukra látható, de el nem érhető a gazdagok pozíciója, míg az alacsony státusúak oly messze érzik magukat a gazdagoktól, és annyira leköti őket a mindennapi megélhetés gondja, hogy az irigység gyengébb bennük. A státussal való elégedettség önmagában is csökkenti az irigységet, s ha a magasabb szubjektív státus a meritokratikus értékek elfogadásával és/vagy politikai bizalommal párosul, ez még immunisabbá tesz az irigységgel szemben.

Az általános bizalmatlanságra és az irigységre alkotott modellek között nincsenek alapvető strukturális különbségek, az egyes dimenziók közötti összefüggések erőssége azonban eltérő. Az általános bizalmatlanság jobban magyarázható a meritokratikus értékekkel és a politikai legitimációval, mint az irigység, amelynek erősségében sokkal nagyobb szerepet játszanak a válaszadók személyiségéhez köthető pszichológiai és erkölcsi jellemzők.

A bizalmatlanság és irigység alakulása Kelet-Európában 1991 és 1996 között

A gazdasági rendszer szabályai iránt megmutatkozó erőteljes általános bizalomvesztés okainak feltárása érdekében ismét útmodellt alkalmazunk. Ez a modell szerkezetében azonos az 1991-es véleményszerkezetre vonatkozó útmodellel, azzal a megszorítással, hogy a mostani modellünk csak a kelet-európai országokban tapasztalható időbeli változásokat méri, azaz a modellben a régió szerepét az eltelt idő veszi át (lásd a *11.10 ábrát*).



11.10 ábra. Az átalakulás öt éve és a piacgazdasággal szembeni bizalomhiány, Kelet-Európa

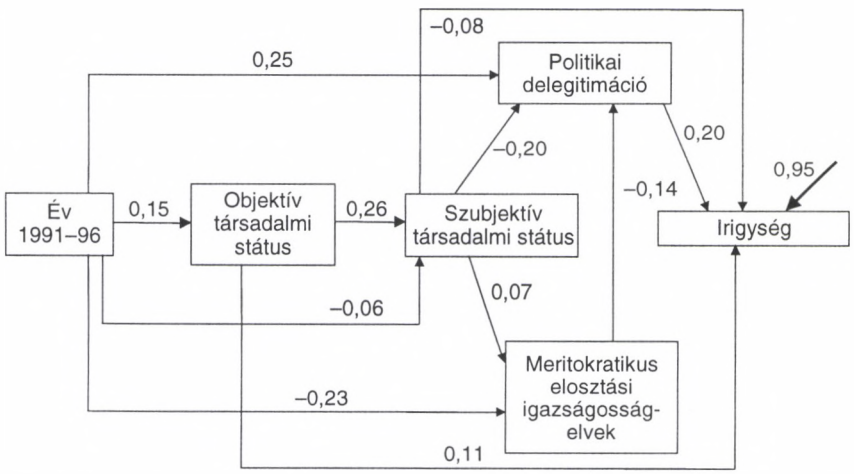
Ha eltekintünk a változásoktól, amelyek a válaszadók személyes sorsában, értékválasztásaiban és attitűdjeiben következtek be az 1991 és 1996 között eltelt öt évben, akkor azt mondhatjuk, hogy az időben előre haladva, Kelet-Európában nem nőtt a piacgazdasággal szemben táplált bizalmatlanság. Ha tehát a két vizsgálat között eltelt évek alatt nem változott volna az emberek objektív és szubjektív státusa, valamint a meritokratikus értékekhez és a politikai rendszerhez való viszonya, akkor csak a változások nem okozhatták volna az általános bizalomvesztést.

A valóságban azonban az eltelt öt év az emberek többsége számára nagy változásokat hozott Kelet-Európában. Átlagosan emelkedett az aktív népesség objektív társadalmi státusa. Az igazságosságfelfogásokkal foglalkozó tanulmányokból tudjuk, hogy 1991-ben, különösen Kelet-Európában, a szubjektív státusuk miatt frusztráltak is hajlamosak voltak azt gondolni, hogy a gazdasági rendszer egésze nem meritokratikus. Mindazonáltal mikroszinten a kelet-európai válaszadók hittek a meritokratikus értékekben, társadalmi státusuktól és elégedettségi szintjüktől függetlenül.

Ha az eltelt idő szubjektív státusra gyakorolt hatását úgy nézzük, hogy az objektív státusra nem vagyunk tekintettel, akkor azt mondhatjuk, hogy az eltelt öt év általában növelte az elégedetlenséget, ami természetesen bizalomvesztéssel járt. Ez az egyébként gyenge összefüggés része lehet a régióra jellemzőnek tartott erőteljes panaszkultúrának. A rendszerváltás első éveiben szerzett társadalmi tapasztalatok elfordították az embereket a meritokratikus értékektől, és csökkentették a politikai legitimációt. Ugyanakkor az általános státusemelkedés és az ezzel való elégedettség valamelyest tompította ezeket a hatásokat.

Az útmodell egy kettészakadt társadalom képét vetíti elénk a posztszocialista régióban: 1996-ra Kelet-Európában a magas és alacsony objektív státusú csoportok jelentősen eltávolodtak egymástól. A magas státusúak a meritokratikus értékek fokozódó elfogadása és a növekvő politikai legitimációs hajlandóság által megnövekedett bizalommal néznek a jövőbe, míg a leszakadók a meritokratikus értékek tagadásával és magas politikai delegitimációs potenciáljukkal egyre kevésbé bíznak az érvényesülés és a siker lehetőségében. Ezt a nyers képet a személyes sorssal való elégedettség árnyalja ugyan, de lényegesen nem változtat rajta.

Ehhez képest a speciális irigység magyarázatára megalkotott útmodell (lásd a *11.11 ábrát*) az 1991-es modellhez képest három lényeges eltérést mutat. Mindhárom eltérés azt igazolja, hogy komplex mutatónk valóban méri az irigységet, és rávilágít a piacgazdaság iránti bizalmatlanság és a speciális irigység közötti különbség szerkezetére.



11.11 ábra. Az átalakulás öt éve és a speciális irigység, Kelet-Európa

Az első eltérés az, hogy a meritokratikus értékek elfogadása vagy elutasítása közvetlenül nem befolyásolja az irigységet, csak abban az esetben, ha ebből a politikai rendszer határozott elutasítása is következik. Az elosztás terén meritokratikus értékeket elfogadók magasabb politikai legitimációs potenciállal rendelkeznek, és így kevésbé irigyek. Modellünk – ha csak nyomokban is – megmutatja a rawlsi terminológiában általános, illetve meghatározott irányú irigységnek nevezett komponenseket. Ha a meghatározott tárgyú irigységkomponensek vannak túlsúlyban, akkor a meritokratikus értékválasztás és az irigység között összefüggésnek kell lennie. Ez tűnik elő az 1991-es útmodellben, ahol a keleti és nyugati országok együtt szerepeltek, és a Nyugaton erősebben működő meghatározott tárgyú irigység hatására kapcsolat mutatkozott az irigység és a normatív elvek között. 1996-ban viszont, amikor már csak Kelet-Európa a vizsgálati terep, ahol az általános tárgyú irigységkomponensek mozgatják az összefüggésrendszert, nem találunk kapcsolatot a meritokratikus értékek és az irigység között.

A második eltérés az objektív státusból kiindulva mutatható ki. A magas státus, mint láttuk, önmagában hajlamossá tesz az általános bizalmatlanságra, de még inkább az irigységre. Az irigységre vonatkozó modell még egyértelműbbé teszi, hogy minél magasabb a válaszadók pozíciója, annál nagyobbnak érzik a feszültséget önmaguk és a sikeresnek vélt csoportok között.

Különösen jól érzékelteti ezt a trendet a harmadik eltérés, amely a személyes pozícióval való elégedettség és az irigység kapcsolatát mutatja. Az irigység, akárcsak a bizalmatlanság, csökken, ha a kérdezett saját sorsával való elégedettsége növekszik. A személyes elégedettség azonban sokkal erősebben képes a bizalmat növelni, mint az irigységet csökkenteni.

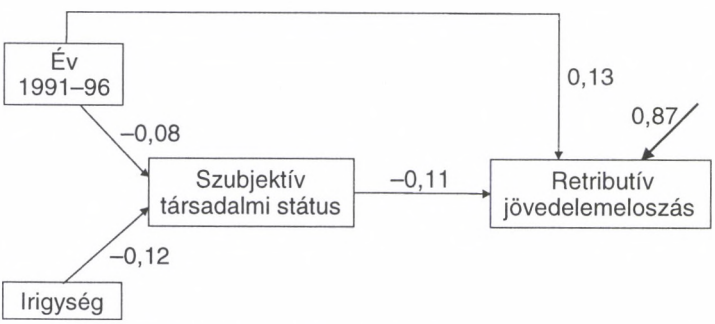
Fizessenek a gazdagok?

A piacgazdaságba való átmenet első fél évtizede Kelet-Európában felveti a kérdést, hogy az új elosztási szabályokkal való elégedetlenség és feszültség kivált-e politikai és társadalmi aktivitást. A piacgazdaságra történő áttérés megnövelte a posztszocialista társadalmakban azok arányát, akik a gazdagodást deviáns státusteljesítményként értékelték. Az irigység olyan feszültség, amely csökkenthető az irigységet kiváltók helyzetének gyengítésével, vagy a csúcson lévők megbüntetésével. Ennek a hipotézisnek a tesztelésére érdemes megnézni, hogy Kelet-Európában 1991 és 1996 között miként változott a jövedelmek korlátozására irányuló motiváltság. Ezt a jövedelmek kívánatos elosztására irányuló szándékokkal operacionalizáltuk. A válaszadóknak mindkét kérdezés alkalmával meg kellett becsülniük a felsővezetők tényleges jövedelmét, illetve azt, hogy mekkora jövedelmet tartanának számukra igazságosnak. A tényleges és az igazságos jövedelmek hányadosából képzett mutató egynél nagyobb értékei azt a szándékot fejezik ki, hogy a csúcson levőket büntetni kell. Ez a szándék már 1991-ben is erős volt. A kelet-európai régióban élők úgy vélekedtek, hogy az lenne az igazságos, ha a felsővezetők akkori fizetésüknek átlagosan csak 69 százalékát kapnák kézhez, ami 31 százalékos csökkentést jelent. 1996-ra a fosztó igazságosság motívuma jelentősen felerősödött. Ekkor úgy vélték, hogy a legjobban kereső réteget megtestesítő menedzserek fizetését átlagosan 44 százalékra kellene csökkenteni.

Ebben a büntető attitűdben az a legkülönösebb, hogy az elvonás mértéke nem függ a válaszadó társadalmi státusától és keresetétől. Elméletileg azt várhatnánk, hogy minél kevesebb valakinek a jövedelme, annál inkább gondolhatja azt, hogy a gazdagoknak kevesebbet kellene keresniük. A személyes státuspozíció, illetve a saját igazságosnak vélt jövedelmi helyzet (és státus) azonban önmagában nem magyarázza a fokozódó retributív szándékot. Ehhez kell még valami, amit a társadalom és az emberek lélektani jellemzőiben fedezhetünk fel.

Emlékezzünk vissza arra, hogy Kelet-Európában az 1991 és 1996 között eltelt idő önmagában nem tette irigyebbé az embereket, miközben a jól keresőket büntető szándék jelentős mértékben felerősödött. Mindebből az következik, hogy az irigység közvetlenül nem magyarázhatja a büntető szándék nagyságát. A közvetítő változó, ami elvezet bennünket az irigységtől a retributív szándékig, a szubjektív státus. A szubjektív státus alacsony értéke frusztrációra utal, s ez magyarázhatja az agresszív egyenlősítésre irányuló hajlamot.[19]

A *11.12 ábra* útmodellje is mutatja, hogy a posztszocialista régióban az időben előre haladva erősödött a büntető szándék. A hatás azonban nem teljesen közvetlen, hanem a rendszerváltás utáni években erősödő szubjektív elégedetlenség következménye. A legfontosabb összefüggés az irigységből indul. A nagyobb irigység láthatóan csak akkor vezet a gazdagok jövedelmének drasztikus megnyirbálásának szándékához, ha az irigységhez elégedetlenség (alacsony szubjektív státus) párosul.[20] Mindez, némi megszorítással, de igazolja a 7. hipotézist. Ha valaki saját jövedelmét igazságtalanul alacsonynak tartja, akkor ez elégedetlenséggel, sőt irigységgel párosul, és ez erősen valószínűsíti, hogy a kérdezett csökkenteni akarja a magas jövedelmű vezetők jövedelmét. Ez a tendencia 1991-ben és 1996-ban egyaránt jelentkezett, sőt az idő előre haladtával erősödött.



11.12 ábra. Az átalakulás öt éve és a kikényszerített egyenlőség, Kelet-Európa

Összefoglalás

Keleten és Nyugaton a társadalomtudósok kiemelt figyelmet szentelnek annak a kérdésnek, hogy a posztszocialista országok milyen gyorsan és mennyire hatékonyan képesek átállni az államszocialista központosított gazdasági rendszerről egy minden értelemben modern piacgazdaságnak tekinthető rendszerre. A posztszo-

cialista piacgazdaságok sikeressége függ az új tulajdonviszonyok megszületésétől és jellemzőitől, a privatizációs folyamatoktól, és attól, hogy az államszocialista parancsuralmi igazgatási mechanizmusok miként adják át helyüket a modern piaci mechanizmusoknak. Ezen belül döntő kérdés, hogy az állam mennyire korlátozza saját szerepét a gazdasági folyamatokban. Az átalakulás belső tényezői mellett azonban legalább olyan fontosak a külső tényezők, amelyek közül a globalizálódó világgazdasági környezet és a transznacionális politikai szerkezet a két legfontosabb. Az egységesülő nyugati piacgazdaságba való integráció felveti azt a súlyos kérdést, hogy egyrészt valóban létezik-e az az egységes piaci forma, amely a kelet-európai átmenet számára iránymutató lehet, másrészt, hogy léteznek-e más folyamatok, módosult formák, amelyek jobban működnének az oly sok éven át tartó államszocialista rendszerekből eszmélő országokban.

A kérdés különösen jogos, ha nem az instrumentális és strukturális feltételek irányából keressük a választ, hanem a változások emberi erőforrása és a rendszerváltó társadalmak kognitív jellemzői felől közelítjük meg a problémát. Ezért is tartottuk fontosnak annak megválaszolását, hogy az újonnan megszületett kelet-európai piacgazdaságok milyen társadalom-lélektani késztetésekkel és preferenciákkal indultak neki az átalakulásnak. A piaci elvek elfogadásának vagy elutasításának és a mögöttes attitüdionális tér feltárásának keleti és nyugati összehasonlítása lehetőséget teremt a piaci elveken nyugvó gazdasági rendszerek társadalmi beágyazottságának és legitimációjának tesztelésére a rendszerváltó országokban.

A szabálytípusok és magatartásminták a politikai és gazdasági rendszer leglényegéről adnak információt. A siker és a meggazdagodás legitim szabályai iránti attitűdök leképezik az emberek hozzáállását a fennálló gazdasági mechanizmusokhoz. Eredményeink azt mutatják, hogy bár napjainkra mindkét vizsgálati terepen az emberek életét a piacgazdaság szabályai irányítják, Keleten az emberek másképpen látják a piac működését. A kelet-európai gondolkodásban a piac küzdőtérként jelenik meg, ahol egyfelől az egyéni erőfeszítés és a személyes érdem, másfelől külső tényezők harcolnak egymás ellen, és ahol az egyén képviseli a pozitív értékeket, szemben a külső és igazságtalan (vagy legalábbis nem tisztességes) viszonyokkal. Ebből a nézőpontból a gazdaságot és társadalmat áthatja a megbízhatatlanság, a becstelenség, az érdemtelen siker és a gátlástanság, miközben a hétköznapi ember munkáját és teljesítményét nem érdeme szerint értékelik vagy kompenzálják. Az emberek azt gondolják, hogy akik gazdagok, azok nem a munkájuk és az érdemük miatt lettek azok, hanem az igazságtalan gazdasági és társadalmi körülmények miatt.

Ezzel szemben Nyugaton a siker és a gazdagság nem az egyén és az ellenséges külső viszonyok küzdelméből születik, hanem az egyéni erőforrások (akár belső, akár külső) sikeres mobilizációjából. A belső és külső tényezők így nem egymást kizáró normatív oktételezések. Az egyén arra törekszik, hogy a lehető legjobban kihasználja a lehetőségeket (legyen szó kemény munkáról, tehetségről, vagy éppen kapcsolati hálóról és előnyös indulási lehetőségekről), és mind a siker, mind a gazdagság ezek mobilizációjától függ. Itt az emberek gondolkodásában a siker- és gazdagságattribúciók nem a tisztességtelenség és becstelenség relációjában különböztetődnek meg egymástól, s így a belső és külső tényezők egy értéktartományba esnek.

Eredményeink ugyanakkor azt jelzik, hogy Európa és az Egyesült Államok jelentősen különböznek abban is, ahogy a piaci kapcsolatok normatív alapelveit

látják. Amerikában mind a siker, mind a gazdagság tekintetében az egyén meritokratikus elkötelezettsége a legfontosabb, a külső erőforrások, úgymint a kapcsolatok, jó származás szerepe ehhez képest másodlagos, a meritokratikus elvek elutasítása (akár az egyéni siker, akár a gazdagok vonatkozásában) pedig elhanyagolható. Míg Amerikában a siker optikájának középpontjában az egyén áll, Nyugat-Európában inkább a rendszer által felkínált esély. Mindez pedig némi kétséget ébreszt, vajon lehet-e egységes piaci modellről beszélni.

Összességében Keleten az attitűdöket az egyén és a rendszer szembenállása jellemzi, míg Nyugaton legalábbis a kölcsönös haszon elve szervezi. Ezek a különbségek felerősödnek, ha nem csupán a sikerre és a gazdagságra vonatkozó ítéletek kognitív terét, de a mögöttes szociológiai és attitüdionális hátteret is figyelembe vesszük.

A meritokratikus piaci sikernarratíva nyugati típusának magyarázata logikusan következik abból, hogy az erőforrás-mobilizációra inkább képes magasabb objektív és szubjektív státus legitimációs potenciálja erős, ez pedig szorosan összefügg a makro- és mikroszintű meritokratikus ideológiák elfogadásával. A politikai legitimáció az előnyös személyes szociológiai helyzettel és a meritokratikus ideológiák iránti nyitottsággal együttesen vezet a piacgazdaság normatív megerősítéséhez. Ezzel szemben az alacsonyabb státus elégedetlenséggel párosulva minden tekintetben delegitimálja a sikert és a gazdagságot. Nyugaton a siker legitim elveinek elfogadását nem feltétlenül zárja ki, ha a válaszadót meghatározott irányú irigység hatja át. A hagyományos, hosszú történelmi múlttal rendelkező kapitalista rendszerek viszont csökkentik az általános irányú irigység előfordulásának esélyét.

Keleten, ahol az emberek csak az utóbbi tíz évben szerezhettek tapasztalatokat a piacgazdaságról, másfajta értékekkel rendelkeznek, és másképpen magyarázzák a sikert. Meglepő módon a meritokratikus szabályoknak 1991-ben különösen erős volt a hitelük a régióban, és a gazdasági átalakulás iránti nagymértékű bizalmat a meritokratikus (mikro- és makroszintű) ideológiák népszerűsége, valamint erőteljes politikai legitimáció kísérte. Ez a hit azonban 1996-ra, a radikális változások okozta nehézségek hatására fogyni kezdett, ami jelentősen felerősítette mind a politikai, mind az ideológiai (meritokratikus) elvek delegitimációját, és mindez kikezdte a piaci sikernarratívák elfogadottságát is. A jelenség mögött megfigyelhető egy jelentős relatív státusdeklasszáció is, a növekvő elégedetlenséggel párosulva (vagy attól függetlenül). A piaci értékek erodálódása azonban nem csupán azokat jellemezte, akik a változások tényleges vesztesei voltak. A szkepticizmus és a gyanakvás sokszor azokra is jellemző volt, akik nyerteseknek tudhatták magukat, vagy akik pozíciója gyakorlatilag nem változott.

A piaci viszonyok és az új értékek elfogadásának társadalom-lélektani nehézségeit mi sem bizonyítja ékesebben, mint az az erőteljesen megnyilvánuló irigység, ami az új gazdasági viszonyok kialakulását az elmúlt évtizedben végigkísérte Kelet-Európában. 1991-ben nemcsak a teljesítmény és az érdem iránti átható gyanakvás, hanem mások sikerének elirigylése is megkülönböztette Keletet a Nyugattól. A rendszerváltó országokban ugyan a Nyugathoz hasonlóan megfigyelhető a felfokozott versenyből fakadó irigység (meghatározott irányú irigység), de legalább ennyire erős, ha még nem erősebb volt az általános irigység, ami a személyes veszteségérzet ellensúlyozására mindenkitől mindent elirigyel, ettől várva a lelki békét és a saját veszteség igazolását. Ez az érzés nem valóságos személyek,

ellenfelek vagy teljesítmények ellen irányul, hanem a személyes sikertelenség és a politikai rendszerből való általános kiábrándulás megtestesítője, aminek végkifejlete a fennálló politikai és gazdasági rendszer teljes elutasítása. Ennek az irigységnek a lelki társa a düh, ami megjelenik a gazdagokkal szembeni bizalmatlanságban és megvetésben, és aminek manifesztációja a drasztikus jövedelemelvonás vágya mindazoktól, akik az elmúlt egy évtizedet nyereséggel zárták.

Miközben a piaci viszonyok intézményi keretei és feltételei páratlan gyorsasággal és sikerrel épültek ki Kelet-Európában, a folyamat a lelkekben nem megnyugvást, hanem inkább diszharmóniát okozott. Mindez pedig előre vetíti az új piacgazdaságok fizikai és lelki kettészakítottságát. Elemzésünk azt kívánta bizonyítani, hogy a gazdasági átalakulás sikere nemcsak a gazdaság belső erőforrásain és teljesítőképességén, hanem legalább annyira a társadalom-lélektani tényezőkön is múlik.

Jegyzetek

* A tanulmány az International Social Justice Project (ISJP) nemzetközi összehasonlító vizsgálat adatain alapul. A kutatást a következő szervezetek támogatták: The National Council for Soviet and East European Research (USA); National Science Foundation (USA); Institute for Social Research, University of Michigan; OTKA (Magyarország); Economic and Social Research Council (Nagy-Britannia); Deutsche Forschungsgemeinschaft (Németország); Institute of Social Science, Chuo University (Japán); Dutch Ministry of Social Affairs; Bulgarian Academy of Sciences; Grant Agency of the Czechoslovak Academy of Sciences; Saar Poll Ltd. (Észtország); Ministry of Science and Technology of the Republic of Slovenia; State Committee for Scientific Research (Komitet Badan Naukowych, Lengyelország). Az 1996-os adatfelvétel vezető kutatói a következők voltak: Bernd Wegener (Németország), Petr Mateju (Cseh Köztársaság), Ludmila Khakhulina és Szvetlana Szidorenko-Stephenson (Oroszország), Andrus Saar (Észtország), Örkény Antal (Magyarország), Alexander Sztojanov (Bulgária) és David Mason és James Kluegel (USA). A projektről további információk a projekt honlapján találhatók, a www.butler.edu/isjp/ címen.

[1] A gazdasági és társadalmi viszonyok magyarázatában a marxi tőkefogalom mellett egyre nagyobb szerephez jutnak az olyan erőforrások, mint az egyének kapcsolatrendszerei (egyéni társadalmi tőke), hozott és szerzett tudásuk (kulturális tőke és habitus), befolyásolási képességük és hatalmi pozíciójuk (politikai tőke). E tőkék külön-külön és együtt határozzák meg az egyén társadalmi pozícióját. Ezen tőkék és a közöttük lévő konverziós mechanizmusok nagyban meghatározzák az adott társadalomban a státuselérés módjait és korlátait. Az egyén szabadsága és lehetősége viszont abban áll, hogy a rendszer által definiált kereteken belül megválaszthatja a számára legkedvezőbbnek tűnő tőkeszerzési és konverziós mechanizmusokat (Bourdieu, 1977; Coleman, 1989).

[2] A társadalmi tőke fogalmáról lásd Bourdieu (1977) és Coleman (1989). Barbara Misztral (1996: 55) a kölcsönös szavahihetőséget úgy tekinti, mint egy olyan társadalmi tőkét, amely az egész csoport javára van, és amely mintegy keretbe foglalja a kapitalista viszonyokat.

[3] Kant úgy gondolta, hogy az irigység abból fakad, hogy javainkat soha nem önmagukban nézzük, hanem mindig másokkal összehasonlítva (Kant, 1964: 127).

[4] A kérdőívek kialakításának folyamata angolul zajlott, és a kérdőívek eredeti nyelve is angol volt, amelyeket ezután az egyes országok saját nyelvére fordítottak le. A mintavételt és a kérdezést valamennyi országban az adott ország valamely vezető kutatóintézete végezte. A mintavételi keretet mindenhol a 18 éves, illetve idősebb, adott állampol-

gárságú személyek jelentették. A legtöbb országban a kérdőívek felvétele kérdezőbiztossal történő, személyes kérdezés formájában zajlott. A válaszadási arány mindenhol 80 és 90 százalék között mozgott.

[5] Lásd www.butler.edu/isjp/; Kluegel és szerzőtársai (1995) és Mason és szerzőtársai (2000).

[6] Az 1-es érték azt jelentette, hogy az adott tényező soha nem játszik szerepet a magas társadalmi státus kialakulásában, az 5-ös pedig azt, hogy nagyon gyakran.

[7] Ez a változókra adott skálapontszámok átlagolását jelenti.

[8] Likert-skálának nevezzük a korábban említett 1-től 5-ig terjedő skálát.

[9] Kelet-Európában a kapcsolati tőke mint sikerattribúció a képességgel ($r = -0,13$) és a kemény munkával ($r = -0,18$) negatívan korrelál, míg a kedvező indulási feltételek szerepével pozitívan ($r = +0,34$). A meggazdagodás tekintetében a kapcsolatok szerepének fontossága leginkább a becstelenséggel ($r = +0,35$), az esélyegyenlőtlenséggel ($r = +0,28$) és az egyenlőtlen külső gazdasági tényezőkkel ($r = +0,31$) korrelál. A kapcsolatok szubjektív fontosságának korrelációja a kemény munkával és a tehetséggel negatív.

[10] Nyugaton a siker megítélésében a kapcsolati tőke szerepe mind a külső indulási körülményekkel ($r = +0,36$), mind a tehetséggel ($r = +0,11$) pozitívan korrelál, a kemény munkával viszont bár gyengén, de negatívan ($r = -0,05$). A gazdagok megítélésében Nyugaton a kapcsolati tőke szerepe – hasonlóan Kelet-Európához – a külső negatív tényezőkkel pozitívan korrelál, viszont nincs negatív korreláció a kemény munkával és a tehetséggel.

[11] A reziduálisok kiszámítása a következő regressziós egyenlettel írható le:

$$\Sigma \text{ (általános bizalmatlanság)} - (C + B \cdot \text{a sikerrel szembeni általános bizalmatlanság})^2 \rightarrow \rightarrow \text{minimum},$$

ahol C és B a regressziós egyenlet paraméterei, amelyek minimalizálják a négyzetes eltéréseket.

[12] A gátlástalanság Keleten és Nyugaton eltérő értelmezést kap. A különféle attribúciók korrelációs együtthatói azt jelzik, hogy a rendszerváltó kelet-európai országokban a gazdagok gátlástalansága szorosan kapcsolódik a piaci rendszer működéséhez ($r = +0,35$) és a személyes kapcsolatokhoz ($r = +0,35$). A nyugati országokban az emberek inkább a rendszer szintjén érzékelnek gátlástalanságot. (A korrelációs együttható értéke a gazdasági rendszer tisztességtelen előnyeivel +0,40, az indulási feltételek szerepével pedig +0,12). Az egyén szintjén a személyes kapcsolatok tekintetében a becstelenség kevésbé tűnik erősnek ($r = +0,25$), mint Kelet-Európában.

[13] Mivel a siker és a gazdagság terén a felkínált okkészlet nem volt teljesen azonos, a gazdagságattribúciók közül csak azokat használtuk fel elemzésünkben, amelyeknek voltak a sikerrel analóg variánsai.

[14] Az adott nézettípus teljes elfogadását +4-es, a teljes elutasítását –4-es érték fejezi ki.

[15] A meritokratikus csoporton kívüli csoportok együttes aránya.

[16] Az a választásunk, hogy a Lenski-féle teljes státusmodellt választottuk elemzésünk egyik független változójának, azzal a kényszerű következménnyel is járt, hogy a jelenleg foglalkozás és az ezzel járó presztízs nélküli idős, nyugdíjas válaszadóinkat ki kellett zárnunk a bizalom magyarázó modelljeinek értelmezési tartományából. E döntésünk mellett szólt az is, hogy a posztszocialista gazdasági átmenet lélektani hátterének feltérképezése alapvetően azok körében érvényes, akik még részesei a munkaerőpiacnak, és aktív gazdasági szereplőkként lettek nyertesei, illetve vesztesei a lezajlott átalakulásnak. Eredetileg a bizalmatlanság magyarázó modelljébe az életkort is beemeltük, amit az tett indokolttá, hogy számos empirikus struktúraelemzés végkövetkeztetése szerint a közép- és kelet-európai gazdasági átmenet vesztesei és nyertesei aszerint is megkülönböztethetők, hogy milyen korosztályhoz tartoznak, és hogy milyen életkorban érte őket a piaci fordulat. Az életkor azonban sem önállóan, sem az objektív és szubjektív státussal együtt sem bizonyult a bizalmatlanság szignifikáns magyarázó

tényezőjének. Ennek minden bizonnyal egyik oka az, hogy elemzésünk az aktívakra korlátozódik, s így a modell nem tükrözheti azt az egyébként mély szakadékot, amely főképpen Kelet-Európában az aktívak és inaktívak között tátong.

[17] Az útelemzés komplex regressziós modell. A leírt modellek megmutatják, hogy a különböző szociológiai és attitüdionális tényezők milyen mértékben és hogyan magyarázzák a bizalmatlanság mértékét. A „magyarázat" a két változó közötti kapcsolat erősségét jelenti, amelyet a „dobozokat" összekötő nyilakon jelölünk. Az ott feltüntetett értékek regressziós béta együtthatók. A pozitív érték azt jelenti, hogy a változók között egyenes irányú, a negatív érték pedig azt, hogy fordított irányú kapcsolat van. Az útelemzés megmutatja, hogy a független változók hogyan hatnak a függő változókra közvetlenül és más változókon keresztül, valamint a független és a függő változók közötti kapcsolatot is.

[18] A speciális irigység magyarázó modelljéhez egy magas mérési szinten operacionalizált irigységmutatóra volt szükségünk. Lásd korábban.

[19] A korábbi útmodellekben az irigység természetrajzát kívántuk bemutatni. Ezért a szubjektív státust mint az irigység egyik forrását szerepeltettük. A szubjektív státus és az irigység közötti kapcsolat azonban kölcsönös, ami indokolttá teszi a kapcsolat irányának megfordítását.

[20] E büntető szándék Nyugat-Európában másképp működik: sem az irigység, sem a szubjektív státus nem vezet büntető szándékhoz. Ellenkezőleg, ha valaki saját jövedelmét méltánytalanul alacsonynak érzi, akkor az igazság helyreállítását esetleg a menedzserek jövedelmének csökkentésével kívánja megoldani. Igaz ugyan, hogy mindezt csupán 1991-re tudjuk megállapítani, de a modell érvényességét jelentősen növeli, hogy az ugyanerre az időpontra Kelet-Európára megalkotott modell éppen úgy az irigységnek a szubjektív státuson keresztül megnyilvánuló hatását mutatja a büntető szándékra, ahogy azt az időbeli elmozdulásokat is mutató *11.12 ábrán* látható modell tükrözi.

Hivatkozások

ABERCROMBIE, NICHOLAS, STUART HILL AND BRYAN S. TURNER, 1990. *The Dominant Ideologies*. London, Allen and Unwin.

BOURDIEU, PIERRE, 1977. *Reproduction in Education, Society and Culture*. London, Beverly Hills, Sage Publications.

COLEMAN, JAMES, 1989. *Foundations of Social Theory*. Cambridge MA, Harvard University Press.

CSEPELI GYÖRGY ÉS ÖRKÉNY ANTAL, 1993. Az elitpercepció kognitív és társadalmi meghatározói a mai Magyarországon. *Valóság*, No. 12, pp. 47–58.

FESTINGER, LEON, 1957. *A Theory of Cognitive Dissonance*. Evanston, Row, Peterson.

GRANOVETTER, MARK AND RICHARD SWEDBERG (eds.), 1992. *The Sociology of Economic Life*. Boulder–San Francisco–Oxford, Westview Press.

KANT, IMMANUEL, 1964. *The Metaphysics of Morals*. New York, Harper and Row.

KELLEY, HAROLD H., 1967. Attribution Theory in Social Psychology. In David Levine (ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*, pp. 178–201. Lincoln NB, University of Nebraska Press.

KLUEGEL, JAMES R., DAVID MASON AND BERND WEGENER (eds.), 1995. *Social Justice and Political Change*. New York, Aldine de Gruyter.

MASON, DAVID AND JAMES R. KLUEGEL, WITH LUDMILLA KHAKHULINA, PETR MATEJU, ÖRKÉNY ANTAL, ALEXANDER STOYANOV, BERND WEGENER, 2000. *Marketing Democracy: Changing Opinion About Inequality and Politics in East Central Europe*. Lanham MD, Rowman and Littlefield.

MISZTRAL, BARBARA A., 1996. *Trust in Modern Society*. Cambridge MA, Polity Press.

ÖRKÉNY ANTAL ÉS STEFAN LIEBIG, 1999. Normatív legitimáció és igazságosság. *Szociológiai Figyelő*, Nos. 1–2, pp. 129–40.

ÖRKÉNY ANTAL AND SZÉKELYI MÁRIA, 2000. Views on Social Inequality and the Role of State: Post-transformation Trends in Eastern and Central Europe. *Social Justice Research*, special issue on "Social Justice Beliefs in Transition: Eastern and Central Europe 1991–1996", No. 13, pp. 199–218.

2001. Images of Justice in East Central Europe: During and after the Transition. *East Central Europe*, 28: 71–94.

POLANYI, KARL, 1957. The Economy as an Institutionalized Process. In K. Polanyi, C. M. Arensberg and H. W. Pearson (eds.), *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*, pp. 243–70. Glencoe, IL, Free Press.

RAWLS, JOHN, 1997. *Az igazságosság elmélete*. Budapest, Osiris Kiadó.

SCHOECK, HELMUT, 1966. *Envy*. New York, Helen and Kurt Wolff Books.

SMITH, ADAM, 1993. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Indianapolis IN, Hackett Pub. Co.

SZABÓ MIKLÓS, 1989. *Politikai kultúra Magyarországon 1896–1986*. Budapest, Atlantisz Program.

SZÁNTÓ ZOLTÁN, 1994. A gazdaság társadalmi beágyazottsága. Megjegyzések a gazdaságszociológia és a szocioökonómia újabb irodalmáról. *Szociológiai Szemle*, No. 3, pp. 141–5.

USLANER, ERIC M., 2002. *The Moral Foundation of Trust*. Cambridge, Cambridge University Press.

WEINER, BERNARD, IRENE H. FRIEZE, ANDY KUKLA, LINDA REED, STANLEY REST AND ROBERT M. ROSENBAUM, 1972. Perceiving the Causes of Success and Failure. In Edward E. Jones et al. (eds.), *Attribution: Perceiving the Causes of Behavior*, pp. 95–120. Morristown NY, General Learning Press.

ZUKIN, SHARON AND PAUL DIMAGGIO (eds.), 1990. *Structures of Capital. The Social Organization of the Economy*. Cambridge, Cambridge University Press.

Névmutató

Abercrombie, Nicholas, 231, 255
Adsera, Alicia, 62, 69
Akerlof, George A., 187, 197, 203
Aleksashenko, Sergei V., 96, 106
Almond, Gabriel, 58, 69
Arias, Enrique Desmond, 34, 47
Arkhipov, Sergei, 162, 163
Arrow, Kenneth J., 73, 86
Åslund, Anders, 22, 29
Axelrod, Robert, 73, 74, 86

Bacharach, Michael, 217, 224
Baden, John, 106
Badescu, Gabriel, 9, 19, 25, 33, 50, 58, 64, 67, 69
Baier, Annette, 66, 69
Bailey, Michael, 190, 203
Baker, George, 130, 140, 141
Banfield, Edward, 57, 69
Barna, Ildikó, 28, 228
Basanez, Miguel, 171, 173, 181
Becker, Gary S., 186, 188, 202, 203
Bendor, Jonathan, 24, 29
Bennett, Gordon, 106
Benson, Bruce, 106
Berman, Sheri, 34, 47
Bernstein, Lisa, 130, 141
Black, Bernard, 189, 192, 203
Blanchard, Olivier, 73, 87
Blasi, Joseph, 156, 162
Blau, Peter M., 208, 209, 224
Blomkvist, Hans, 24, 29
Blundo, G., 89, 106
Boix, Carles, 62, 69
Bourdieu, Pierre, 253, 255
Bove, Antonio, 179, 180
Boycko, Maxim, 192, 203
Buell, Barbara, 218, 224

Cartier-Bresson, Jean, 214, 224
Catanzaro, Raimondo, 167, 180
Cawson, Alan, 26, 29
Cheshire, Coye, 224
Chu, Yiu Kong, 165, 178, 179, 180
Claessens, Stijn, 198, 203
Claiborn, Michele P., 35, 47
Clay, Karen, 129, 141
Coffee, Jack C. Jr., 190, 199, 203
Cohen, Jean L., 50, 69
Coleman, James, 108, 118, 126, 167, 180, 253, 255
Commander, Simon, 91, 107
Cook, Karen S., 9, 19, 28, 49, 69, 207, 208, 209, 210, 211, 212, 216, 219, 220, 223, 224, 225, 226
Cooper, Robin M., 223, 224
Csáki, György, 174, 175, 181
Csepeli, György, 9, 28, 227, 230, 255

Davies, Paul L., 199, 203
De Gennaro, Giuseppe, 164, 181
DiMaggio, Paul, 217, 224, 228, 256
Durante, Graziella, 179, 180

Earle, John S., 181
Eggertsson, Thrainn, 109, 126
Ekeh, Peter, 208, 224
Ellickson, Robert C., 129, 141
Emerson, Richard M., 208, 209, 210, 211, 216, 219, 224

Falk, Armin, 130, 141
Fang, Liufang, 196, 204
Farrell, Henry, 212, 213, 224
Fehr, Ernst, 130, 141
Festinger, Leon, 227, 255
Flap, Henk, 57, 69
Fligstein, Neil, 109, 122, 124, 126
Frank, Robert H., 217, 224
Friedländer, Saul, 35, 47
Friedman, Eric, 68, 69
Friedman, Robert I., 170, 173, 180, 181
Friel, Coleen, 179, 181
Frieze, Irene H., 256
Frydman, Roman, 168, 181, 192, 203, 204
Frye, Timothy, 82, 83, 87, 143, 162, 191, 204
Fukuyama, Francis, 53, 69, 73, 77, 87, 221, 224

Gambetta, Diego, 39, 47, 66, 69, 109, 126, 164, 165, 167, 178, 179, 181, 213, 217, 224
Gao, Sheldon, 198, 204
Geertz, Clifford, 129, 141
Gel'man, Vladimir, 159, 162
Gelfer, Stanislav, 189, 204
Gerbasi, Alexandra, 10, 28, 207
Gibbons, Robert, 130, 140, 141
Gibson, James L., 54, 55, 57, 65, 69
Gilovich, Thomas, 217, 224
Glasmeier, Amy K., 212, 224
Goertzel, Ted, 46, 47
Goldman, Marshall, 164, 178, 181
Goodin, Robert, 47, 48
Goss, Kristin A., 35, 36, 48
Granovetter, Mark, 126, 128, 141, 228, 255
Greif, Avner, 128, 129, 141
Grødeland, Åse B., 56, 58, 70, 215, 225
Guseva, Alya, 216, 217, 224

Hardin, Russell, 19, 53, 69, 109, 126, 218, 219, 224, 225
Hay, Jonathan, 189, 203
Hayoz, Nicolas, 55, 69
Heckscher, Gunnar, 37, 48
Hedlund, Stefan, 29
Hedström, Peter, 35, 48
Heimer, Carol, 214, 224
Hendley, Kathryn, 138, 141, 143, 162
Hermansson, Jörgen, 43, 48
Hertz, Noreena, 143, 162
Hill, Stuart, 231, 255
Holmberg, Sören, 34, 41, 47, 48
Homans, George C., 208, 224
Hooghe, Marc, 24, 25, 29, 49
Howard, Marc Morje, 54, 58, 67, 69

Inglehart, Ronald, 171, 173, 181

Jacobs, James B., 179, 181
Johnson, Simon, 69, 74, 75, 76, 78, 80, 82, 83, 87, 129, 134, 135, 136, 138, 141

Kaase, Max, 42, 48
Kahn, Peter L., 168, 181
Kali, Raja, 140, 141
Kant, Immanuel, 253, 255
Kapeljusnyikov, Rosztiszlav [Kapeliushnikov, Rostislav], 126, 157, 162
Karklins, Rasma, 19, 40, 48
Karsai, Gábor, 174, 175, 181
Karyshev, Valery, 179, 181
Katona, Géza, 175, 176, 180, 181
Kaufmann, Daniel, 19, 68, 69
Keefer, Philip, 77, 87
Kelley, Harold H., 230, 255
Kershaw, Ian, 34, 48
Khakhulina, Ludmilla, 253, 255
Klebnikov, Paul, 93, 107
Klein, Benjamen, 130, 139, 141
Klingebiel, Daniela, 198, 203
Kluegel, James R., 231, 253, 254, 255
Knack, Stephen, 77, 87
Knight, Jack, 66, 69
Kollock, Peter, 210, 211, 212, 216, 224
Kornai, János, 10, 17, 18, 19, 21, 29, 47, 57, 67, 69, 174, 178, 179, 181, 215, 225
Koshechkina, Tatyana Y., 56, 58, 70, 215, 225
Kraakman, Reinier, 189, 192, 203
Kraay, Aart, 68, 69
Kranton, Rachael, 130, 141, 142
Kremer, Michael, 73, 81
Kroumova, Maya, 156, 162
Kruse, Douglas, 156, 162
Kukla, Andy, 256
Kumlin, Staffan, 42, 43, 45, 47, 48

La Porta, Rafael, 53, 68, 69, 191, 204
Lackó, Mária, 180, 181
Lambert, Larry B., 90, 92, 106, 107
Lambsdorff, Johann Graf, 54, 69
Landa, Janet Tai, 129, 142
Lane, Robert E., 58, 69
Latinyina, Julia, 99, 100, 107
Lawler, Edward J., 211, 212, 215, 225
Lazzarini, Sergio, 130, 142
Legyenyeva, Alena V. [Ledeneva, Alena V.], 10, 19, 27, 56, 57, 58, 69, 88, 91, 106, 107, 181, 207, 217, 220, 225
Leite, Carlos, 54, 69
Levi, Margaret, 19, 34, 40, 47, 48, 49, 50, 70
Levine, Ross, 198, 204
Lewin, Leif, 26, 29
Liebig, Stefan, 245, 256
Lind, Eric A., 40, 48
Lindsey, John, 128, 142
Lipsky, Michael, 43, 48
Lomnitz, Larissa Adler, 19, 207, 225

Lopez-Silanes, Florencio, 54, 69, 204
Lorentzen, Håkon, 35, 49
Louch, Hugh, 217, 224
Lundquist, Lennart, 41, 48

Macauley, Stewart, 74, 87, 129, 142, 209, 225
Maksimov, Aleksandr, 173, 179, 181
Malhotra, Deepak, 221, 225
Manne, Henry, 147, 162
Marsden, Peter V., 212, 225
Martin, Paul S., 35, 47
Mashima, Rie, 224
Mason, David, 253, 254, 255
Mateju, Petr, 253, 255
Matsuda, Masafumi, 224
Mauro, Pablo, 54, 70
Mawby, Robert, 175, 181
McKinnon, Ronald I., 183, 204
McMillan, John, 74, 76, 78, 80, 87, 128, 129, 134, 135, 136, 138, 139, 140, 141, 142, 218, 225
Miller, Gary, 130, 142
Miller, William L., 56, 58, 70, 215, 225
Misztral, Barbara A., 50, 70, 253, 255
Mizruchi, Mark S., 213, 225
Modestov, Nikolay, 179, 181
Molm, Linda, 208, 209, 211, 219, 221, 225
Montinola, Gabrielle, 218, 225
Morck, Randall, 193, 198, 204
Moreno, Alejandro, 171, 173, 181
Mummsen, Christian, 91, 107
Murnighan, J. Keith, 221, 222, 225
Murphy, Kevin J., 130, 140, 141
Murrell, Peter, 138, 141, 143, 162
Myrdal, Gunnar, 36, 48

Nagy, László, 180, 181
Neld, Robert, 36, 48
Newton, Kenneth, 35, 41, 42, 48, 49, 54, 70
Norén, Ylva, 41, 47, 48
North, Douglas C., 22, 24, 29, 73, 87, 109, 126

Offe, Claus, 19, 50, 70
Oi, Jean C., 196, 204
Olson, Mancur, 26, 30
Orren, Gary, 54, 70
Ostrom, Elinor, 24, 28, 30, 223, 224, 225
Örkény, Antal, 10, 20, 28, 227, 230, 243, 245, 253, 255, 256

Pap, András László, 175, 181
Pappe, Yakov, 157, 161, 162
Patterson, Orlando, 46, 48
Payne, Mark, 62, 69
Pejovich, Svetozar, 21, 30, 143, 162
Peterson, Gretchen, 209, 211, 219, 221, 225
Pierson, Paul, 24, 30
Pissler, Knut Benjamin, 195, 204
Pistone, Joseph D., 166, 179, 181, 182
Pistor, Katharina, 10, 20, 27, 28, 168, 182, 183, 186, 187, 188, 189, 192, 202, 203, 204
Polanyi, Karl, 108, 122, 126, 228, 256
Polinsky, Mitchell, 186, 204
Pollack, Ben, 128, 142
Poppo, Laura, 130, 142
Portes, Alejandro, 167, 182
Powell, Walter W., 212, 225
Putnam, Robert D., 24, 30, 34, 35, 36, 45, 46, 47, 48, 53, 57, 70, 73, 77, 87, 171, 182, 222

Radajev, Vagyim [Radaev, Vadim], 10, 20, 26, 108, 113, 114, 115, 119, 122, 126, 143, 162, 216, 218, 219, 223, 225
Radick, Robert, 179, 181
Radygin, Alexander, 156, 157, 162, 163
Raiser, Martin, 11, 20, 25, 73, 82, 85, 87, 113, 189, 204
Rapaczynski, Andrzej, 163, 168, 181, 192, 203, 204
Rawls, John A., 51, 70, 228, 229, 230, 244, 256
Reed, Linda, 256
Regan, Dennis T., 217, 224
Rest, Stanley, 256
Rice, Eric R. W., 11, 28, 207, 209, 210, 211, 212, 216, 219, 226
Riordan, William, 52, 70
Roberts, Cynthia, 143, 163
Rodrik, Dani, 23, 30
Roland, Gerard, 21, 30
Romer, Paul M., 197, 203
Rona-Tas, Akos, 216, 217, 224
Rose, Richard, 65, 70, 220, 226
Rose-Ackerman, Susan, 11, 18, 20, 24, 30, 41, 47, 49, 53, 55, 58, 66, 67, 70, 77, 87, 108, 109, 112, 113, 127, 167, 178, 182, 210, 215, 220, 222, 226
Rosenbaum, Robert M., 256
Rosenberg, Morris, 58, 70
Roth, Nancy L., 66, 70
Rothstein, Bo, 11, 20, 21, 24, 25, 29, 30, 33, 37, 42, 43, 44, 45, 48, 49, 50, 51, 52, 54, 55, 59, 62, 65, 66, 67, 70, 178
Rousso, Alan, 6, 11, 25, 73, 113
Ryterman, Randi, 138, 141, 162

Sally, David, 28, 30
Sands, Jennifer, 164, 182
Sardan, Jean-Pierre Olivier de, 89, 106
Sárközy, Tamás, 174, 182
Schmukler, Sergio L., 198, 203
Schoeck, Helmut, 231, 256
Schumpeter, Joseph, 25, 73, 87
Sciarrone, Rocco, 179, 182
Seligman, Adam B., 53, 70
Selle, Per, 35, 49
Semenov, A. S., 161, 163
Sergeyev, Victor, 55, 69
Shavell, Steven, 186, 204
Shenfield, Stephen, 93, 107

Sherlock, Thomas, 143, 163
Shleifer, Andrei, 24, 30, 54, 69, 156, 163, 192, 203, 204
Sitkin, Sim B., 66, 70
Sizov, Yu S., 161, 163
Smith, Adam, 229, 256
Smith-Doerr, Laurel, 212, 225
Soto, Hernando de, 22, 23, 30
Stearns, Brewster Linda, 213, 225
Steves, Franklin, 12, 25, 73, 113
Stigler, George J., 186, 204
Stiglitz, Joseph, 73, 87
Stolle, Dietlind, 24, 25, 29, 30, 35, 44, 49
Stoyanov, Alexander, 253, 255
Svallfors, Stefan, 43, 49
Swamy, Anand, 130, 142
Swedberg, Richard, 35, 48, 126, 225, 228, 255
Swistak, Piotr, 24, 29
Szabó, Miklós, 231, 256
Szántó, Zoltán, 228, 256
Székelyi, Mária, 12, 20, 28, 227, 243, 256
Sztompka, Piotr, 20, 37, 49, 109, 127

Takahashi, N., 209, 211, 219, 221, 225
Tambovtsev, Vladimir, 143, 163
Thevenot, Laurent, 123, 127
Thye, Shane R., 215, 225
Tikhomirov, Vladimir, 95, 96, 107
Tirole, Jean, 140, 142
Tompson, William, 106, 107
Tóth, István János, 180, 182
Trang, Duc V., 55, 70
Treisman, Daniel, 54, 70
Tsebelis, George, 21, 30
Turner, Bryan S., 231, 255
Tyler, Tom R., 40, 48, 49, 54, 70

Urbán, László, 174, 182
Uslaner, Eric M., 12, 20, 25, 28, 30, 33, 35, 36, 39, 47, 49, 50, 51, 53, 54, 58, 62, 66, 67, 68, 69, 70, 230, 256
Uzzi, Brian, 215, 226

Varese, Federico, 12, 20, 27, 91, 107, 143, 163, 164, 165, 168, 179, 182
Vasiliev, Dmitry, 156, 163
Verba, Sidney, 58, 69
Vishny, Robert W., 24, 30, 54, 69, 192, 203, 204
Volkov, Vagyim [Volkov, Vadim], 12, 20, 27, 99, 103, 106, 107, 143, 157, 158, 163, 179, 182
Völker, Beate, 57, 69

Walder, Andrew G., 196, 204
Walker, James, 28, 30, 223, 224, 225
Watabe, M., 210, 212, 216, 220, 226
Watson, Joel, 128, 142
Wegener, Bernd, 253, 255
Weibull, Lennart, 23, 30
Weidemann, Jens, 54, 69
Weiner, Bernard, 231, 256
Weingast, Barry R., 21, 24, 30
Whiteley, Paul F., 35, 49, 70
Whitmeyer, Joseph, 222, 226
Williamson, Oliver E., 110, 115, 117, 127
Wollebeak, Dag, 35, 49
Woodley, Richard, 166, 179, 181
Woodruff, Christopher, 12, 13, 20, 26, 74, 76, 78, 80, 87, 128, 129, 134, 135, 136, 138, 139, 140, 141, 142, 218, 225
Woodruff, David, 150, 163
Wright, Alan, 173, 174, 175, 176, 180, 181, 182

Xu, Chenggang, 13, 20, 27, 28, 183, 186, 187, 188, 202, 203, 204

Yakovlev, Andrei, 92, 106, 107
Yamagishi, Midori, 210, 221, 226
Yamagishi, Toshio, 208, 210, 211, 212, 216, 220, 221, 222, 224, 226
Yeung, Bernard, 193, 198, 203, 204
Yoon, Jeongkoo, 211, 212, 215, 225
Yu, Wayne, 193, 198, 204

Zak, Paul, 77, 87
Zeckhauser, Richard, 128, 142
Zenger, Todd, 130, 142
Zervos, Sara, 198, 204
Zheng, Henry R., 189, 204
Zhu, Sanzhu, 191, 204
Zoido-Lobaton, Pablo, 68, 69
Zucker, Lynne G., 221, 226
Zukin, Sharon, 228, 256

Tárgymutató

A keresztapa 36–38, 47, 93
Államhatalom
  szelektív alkalmazása 143
állami kudarc/állam kudarca 122, 125, 214
államigazgatás
  hatékonytalansága Oroszországban 124, 145
állampolgárok
  köztisztviselők és ~ közötti kapcsolat 25, 43, 64, 217
áruhitel
  mint a cégek közötti bizalom mérője 75–78, 82, 113, 139
átláthatóság
  hiánya 27, 40, 89
átmenet a piacgazdaságba
  bizalom szerepe 57, 90, 128
  Magyarországon 27–28, 57, 173–175, 178, 180
  nyertesek 230–231, 252, 254
  Oroszországban 104, 168–169
  vesztesek 229–231, 252, 254
attitűdök/magatartás
  átalakulása 251
  gazdasági szereplők iránti 74, 114, 119, 157, 228
  nemzetközi felmérések 228, 232, 234–235
  piacgazdaság iránti 239, 242, 246
  változásai 240, 242, 246

bankrendszerek
  gyengesége Oroszországban 88, 90, 96, 215
  illegális 89, 92, 98, 101
barter 92, 95–96, 107, 148–149, 163, 190
becstelenség 60, 207, 209, 230, 236, 251, 254
becsületesség 45, 50, 62, 67, 85, 108, 115–116, 119, 166, 215, 217–218
BEEPS (Business Environment and Enterprise Performance Survey) 74–81, 84, 86, 113
bíróságok
  hatása a bizalomépítésre 65, 80, 82, 85, 128
  hatékonysága 26, 75, 131, 218
  megítélése 55, 65, 74, 81, 134, 220
  mint reaktív jogérvényesítők/jogalkotók 66, 131, 184, 188, 192, 202
  pártatlansága 38, 65, 75, 81–82
bizalmatlanság 15, 24–26, 34, 37, 41, 51, 54–56, 58, 62, 73, 76, 89, 97, 109, 110–111, 113–115, 118–119, 121, 123, 125, 139, 165, 218, 222, 228, 232–236, 238–239, 241–243, 245–249, 253–255
bizalom
  általános 28, 44, 54–55, 59, 62, 64–65, 80, 82, 85, 220, 232, 242, 244–245, 247
  átmenet idején bíróságok szerepe a ~ építésében 80, 82, 219
  érzelmi alapú 113, 119, 124, 219, 223
  és becsületesség 62, 65, 215
  és korrupció 51–52, 59, 68
  gazdasági és társadalmi rendszerben 59, 62, 64, 66, 85, 208, 227, 234, 244
  hírnéven alapuló 73, 114, 124, 138
  interperszonális 26, 34–35, 43–46, 55–56, 59, 67, 75, 82, 119, 124, 167, 171, 222
  intézmények iránti 27, 55, 108–114, 116, 122, 125–126
  kormány iránti 41, 54–55, 62
  stratégiai 53, 230
  szerepe magas kockázatú környezetben 90

társadalmi 23–28, 33–37, 39, 41, 43–47, 75, 77, 108
bizonytalanság/bizonytalan körülmények
és bizalomalapú hálózatok Oroszországban 108, 125, 143, 207
és kockázat 207, 209
és zárt bizalmi hálózatok 207, 210, 212, 218–219, 222
blat/informális csere 69, 91, 207, 218, 225

cégek/vállalatok
közti bizalom 74–76, 81, 85, 138
CID (Citizenship Involvement Democracy) 56, 64–65, 67–68
civil társadalom/szervezetek
és társadalmi bizalom 34, 36, 57–58, 167
hiánya 88
csereelmélet 168, 208–209, 216–217, 219
cserekapcsolatok
korlátozott 208
cseremechanizmusok
bizalom szerepe ~ban 73, 90, 143, 148, 210
illegális 158, 167–168
informális 91, 207, 210
csődeljárás, Oroszország
1992-es csődtörvény 147–149
1998-as csődtörvény 100, 144, 148, 160
2002-es csődtörvény 145–146, 161
célkitűzései 89, 129, 150, 160
kezdeményezői 100, 149, 151–152, 154
külső menedzserek 146, 148, 150

demokrácia
intézményei 34, 41–42, 229
képviseleti 34, 41
döntőbíróságok, Oroszország 100–101, 112, 123, 148–149, 160–161, 192, 203

EBRD (European Bank for Reconstruction and Development) 25, 73–74, 77–80, 86–87, 128, 133–134, 141
elkötelezettség
csereházlózatokban 208–210
és bizalom 54, 208–209
és bizonytalanság 209–212, 216
előrefizetés 75–80, 82–86, 113–114, 116–117, 135
elszámoltathatóság, hiánya 40–41, 57, 77, 89, 197
erőszak
alkalmazása az orosz üzleti életben 101–103, 110, 112, 143–145, 150, 152–153, 155, 157–158, 160, 165–166, 168, 172–173
maffiához kapcsolódó, Magyarország 172, 175

fizetés eltérítése 94

gazdagodás/meggazdagodás 24, 63, 105, 229–234, 236, 238, 240–242, 249, 251, 254
gazdagság
belső eredetűnek tulajdonított 228, 233, 236–237, 251
külső eredetűnek tulajdonított 229, 231, 233, 235–237, 251–252
siker és ~ 236, 242
gazdasági egyenlőtlenség 58, 66–68
gazdasági reform 66, 75, 77–79, 85, 104, 144, 202
gazdasági rendszerek 73, 228, 251
gradualizmus vs. sokkterápia 21–23, 29
gyanakvás/gyanú
gazdaság/siker iránti 28–29, 234, 238
reziduális 234, 254

hálózatok
átmenet zártból a nyitottba 28, 116, 119, 208, 219, 222–223
csere~ 207–208, 210, 212, 218, 222
hatása a bizalomépítésre 34–35, 85, 116, 207
információs ~ 133–135, 137–139
korrupt ~ 40, 92, 214
személyes ~ 57, 64, 83, 92, 118, 222
társadalmi és üzleti ~ 82–84, 118, 135–137, 140–141, 218–219
üzleti, Oroszországban 105, 118, 135, 218

igazság
procedurális 133, 248
informális pénzügyi szektor, Oroszország
modellje 88, 92–94, 105, 110
IMF (International Monetary Fund) 23–24, 30, 35
információ
ára 138
aszimmetrikus 26, 166, 178
cégspecifikus 138, 185–186
megbízható 28, 117, 165, 184, 190, 196, 200–201, 203
megbízható ~hoz való hozzáférés 28, 184, 190, 193, 201
pénzügyi 192, 197
reputáción alapuló 74, 137, 207
tökéletlen 26, 184
intézmények, állami
diszfunkcionális 22, 26
jogi 26, 102, 129, 134, 139, 184
képviseleti 34, 41–42
végrehajtó 112, 160
irigység
általános 229, 252
meghatározása 228–229, 231–232, 234
speciális 234, 246, 248, 255
társadalmi 231, 235, 239

járadékvadászat 187
jog
manipulálása Oroszországban 100, 104, 152, 159, 168
tökéletlen 184

jogi kikényszerítés
bíróságok által 184, 187, 191, 196, 201–202
szabályozók által 110, 189, 191, 193, 198, 200–202
tökéletlen jog esetén 184–186, 196
jogrendszer
hatékonysága Magyarországon 65, 174
iránti bizalmatlanság 54, 66, 174
iránti bizalom 8, 51, 55, 59–65, 174
méltányossága 56, 80, 86
reformja 80, 86, 138, 184
tökéletlensége 13, 134
jóléti szolgáltatások
hatása a társadalmi bizalomra 54, 229
rászorultság vizsgálata 43

Kína
Értékpapírtörvény 188, 194–195
Kínai Népbank (KNB) 194, 203
kvótarendszer 185, 194–197, 199
Legfelsőbb Bíróság 195, 203
társasági törvény 195, 197
tőzsdére vihető cégek kiválasztása 197
kisebbségi részvényesek jogai Oroszországban
jogi védelmük 144, 157
részvénytársasági törvény 144, 146, 152
kollektív emlékezet 36, 40, 46
korrupció
elit 51–52, 56, 58–60, 64–65, 67–68, 255
elleni küzdelem 53, 58, 65, 67
és a kormány iránti bizalom 54–55, 59
és becstelenség 207, 210
és bizalom 51–52, 59, 68, 185
orosz cégeké 89, 91–92, 110
piti 52–53, 57, 65, 91, 97, 104
köztisztviselők 25, 64, 111, 123–125
közvetítők 98–99, 150, 176, 184, 192, 197, 223
külső/harmadik fél általi kikényszerítés
hálózatokon keresztül 74, 76, 91
hiánya Oroszországban 125
kooperáció
reciprokális 128, 130, 205

maffia, orosz, áttelepülése
~t előmozdító tényezők 165, 167, 169
maffiózó-utánpótlás 164, 167, 169–170, 173, 177, 180
Magyarországra 164, 173, 177
Olaszországba 27, 164, 170, 177, 179
Szolncevo 164, 169–173, 176–177, 179–180
társadalmi tőke szerepe 35, 164, 167, 171, 173
maffia
bizalom hiánya ~n belül 165
hongkongi triádok 165, 178
olasz–amerikai 165, 179
orosz 27, 164–165, 168–169, 171, 176–178
Szolncevo 169–171, 173, 180
szicíliai 165, 170, 179
magántulajdonú védelmi cégek, Oroszország 102–104, 157, 164, 213
megbízhatóság
egyéneké 37, 43, 45, 217, 223
intézményeké 131, 140, 220
üzleti partnereké 26, 53, 76, 79, 116, 129, 131, 133, 135, 140, 210, 212, 218–219, 229
megvesztegetés 39–40, 52, 57–58, 61, 64, 101, 103, 173, 192, 215
meritokrácia 29, 231, 233–235, 238–249, 252, 254

offshore cégek 93, 96–100
oligarchák 156
önkéntes szövetségek 25, 34–35, 47
opportunizmus 111, 114, 116, 210–211, 219
optimizmus 39, 47, 55, 57, 62, 64–66, 68
Oroszország
1998-as pénzügyi válság 88, 110, 122, 157, 193
adókerülés 92, 190
bírósági döntések kikényszerítése 184, 189, 191–192
bíróságok hatékonytalansága 189, 192
bíróságok szerepe a vállalatátvételekben 144–145, 155
Értékpapírtörvény 185, 192–193
hitelt részvényért csereakciók 156
informális gazdaság 90, 93, 116
kuponos privatizáció 185, 191
privatizációs fázisok 156, 191–192, 199
reformok 188–189, 193, 202, 220

pénzmosás
választási célokra 171, 175
pénzügyi machinációk
dekódolása 92, 98–99
külső és belső pénzügyek kezelése 94
reformok akadályozása 105
típusai Oroszországban 95, 97, 104–105
pénzügyi piacok
átmeneti gazdaságokban 139, 188
szabályozása
fejlett piacgazdaságokban 200
Kínában 183–184, 188–189, 191, 194, 196, 198–203
Oroszországban 183–186, 191–193, 198–202
piacgazdaság
bizalom/bizalmatlanság ~ban 138, 219, 228, 232, 246
elutasítása 239, 242, 251
legitimációja 238, 244
privatizáció
Kínában 185, 191, 194
Magyarországon 174, 251
Oroszországban 144, 148, 154, 156, 160, 168, 185, 191–192

regionális hatóságok, Oroszország
szerepük a vállalatfoglalásokban 101, 145, 148, 197
reputáció/hírnév
mint kikényszerítő mechanizmus 129–130, 134
szerepe az üzleti kapcsolatokban 74, 114, 124, 129, 218, 222–223
Vietnamban 135, 140–141, 218, 222–223
Románia
bizalom 50, 52, 54–55, 58, 62, 65–66
kormány iránti bizalom 50, 52, 54–55, 62, 65
korrupció 50, 54, 56, 59, 62, 65

siker/sikeresség
belső 231, 234–238, 240, 251
és gazdagság 236, 242
iránti vakság 28, 230, 233
külső 231, 234, 236–238, 240, 251
skandináv országok 25, 33–34, 62
Szolncevo 164, 169–173, 176–177, 179–180
szabályozási kudarc 27, 184, 188, 190–191, 201
szabályozók szervezetek/szabályozók
mint proaktív jogkikényszerítők 28, 187, 190, 200, 203
mint specializált preaktív jogalkotók 187, 203
szerepek
formális 73–74, 103–104, 108, 110–111, 113, 116–118, 120, 123–125, 135
formális ~ informalizálása 110–111, 125
szervezett bűnözés 27, 101, 152–153, 158, 164, 167–168, 175, 179
szerződések kikényszerítése
formális mechnizmusok 130
informális mechanizmusok 129–130
kelet-európai átmeneti gazdaságokban 21, 76, 110, 128, 139, 144, 188, 213
szerződések
becsületesség és megbízhatóság fontossága 74, 218
formális 117, 128–130
informális 128
kapcsolaton alapuló 76, 85, 117
megszegése 114, 168, 213
szerződéses környezet 74–75, 79, 82, 85, 213
szociálpszichológiai tényezők 36, 40, 207, 227, 234

társadalmi helyzet 232, 235, 239, 242–243, 245
társadalmi igazságosság 51, 232
társadalmi normák 24, 37, 62–63, 143
TI (Transparency International) korrupcióindex 33, 53, 58–62, 66–68
tőke
Egyesült Államokban 28, 45
és a maffia 167
Magyarországon 173
Olaszországban 171
tőkemenekítés, Oroszország 92, 95–97, 99
történelmi meghatározottság 33, 45, 47
törvényen kívüli normák és gyakorlat, Oroszország 120
és a törvény közötti kapcsolat 89
típusai 102
tranzakciós költségek 21, 109–110, 113
tulajdonjogok 21, 23, 27, 57, 81, 105, 144, 156–157, 160, 174, 251

UNDP (United Nations Development Program) 24, 40–41, 46, 49
üzleti kapcsolatok
bizalmatlanság ~ban 114, 119
bizalom ~ban 75, 116
erőszak alkalmazása ~ban 110, 168
kockázat ~ban 26, 55, 80, 90, 92, 114, 116, 121, 218
mérése 131–133
üzleti környezet
bizonytalansága 25, 74, 92, 108, 119
magas kockázatú, Oroszországban 90, 100, 104
üzleti szövetségek
és új üzleti konvenciók kialakítása 26, 119, 136, 218

vállalatátvételek, ellenséges, Oroszországban
fegyveres 154–155
formái 145
logikája 145–147
politikai implikációi 25, 144, 159
szereplők 144, 146
vállalatfeldarabolás, Oroszország 88, 98, 100, 105, 112
vállalati tudathasadás, Oroszország 93, 99, 105

World Bank 69, 87
WVS (World Values Surveys) 8, 33, 44, 51, 56, 58–63, 65, 67, 75, 82, 85, 171, 173

Aki Kelet-Európában vagy az egykori Szovjetunió valamelyik utódállamában él, vagy hosszabb időre odalátogat, az érzékeli: a tisztességtelenség és bizalmatlanság problémái állandóan benne vannak a levegőben. Mindennap szóba kerülnek a sajtóban vagy a televízióban, beszélnek e témákról az emberek otthon, a munkahelyen vagy barátaik körében. A tisztesség és bizalom tudományos vizsgálata széles körben folyik szerte a világon, és sokféle kérdést ölel fel. A Collegium Budapest „Tisztesség és bizalom: elmélet és gyakorlat a posztszocialista átmenet fényében" projektje arra vállalkozott, hogy e sokfelé ágazó munkát több vonatkozásban is integrálja, és levonjon néhány következtetést a rendszerváltó országok számára.

A vizsgálatok két nagy téma körül csoportosulnak. Az egyik a *bizalom* jelenségét próbálja megérteni. Mi segíti és mi hátráltatja kialakulását? Milyen kedvező vagy kedvezőtlen hatásokkal jár a különböző irányokban megnyilvánuló bizalom? Milyen összefüggésben áll a demokratikus konszolidációval? A másik kutatási irány a *tisztességtelen viselkedést,* annak *intézményi* gyökereit, valamint a *tisztességesség* elterjesztésével kapcsolatos problémákat vizsgálja. Számos szerző tanulmányozta a tisztességtelenség különböző megnyilvánulásait, a korrupciót, az összeférhetetlenséget, az üzletfelek vagy az állam becsapását, vagy más tulajdonának elorzását, de vizsgálataik nem kapcsolódtak a bizalom problémáinak kutatásához. A Collegium Budapest projektje összehozta e két kutatási irány néhány reprezentáns képviselőjét, és gondolatébresztő eszmecserére késztette őket. Csak néhányat említünk a vizsgált problémák közül: a nyilvánosság és átláthatóság szerepe, a kormányzati hitelesség, az állam foglyul ejtése, az illegális szervezeteken (például a maffián) belüli bizalom és annak bizalomromboló hatása a szervezeten kívül.

A munkát *nemzetközi* csoport végezte. Mintegy ötven kutató vett részt benne, tizenhét „nyugati" és „keleti" országból. Jöttek kutatók Bulgáriából, az Egyesült Államokból, Nagy-Britanniából, Franciaországból, Kanadából, Kínából, Lengyelországból, Magyarországról, Mexikóból, Németországból, Norvégiából, Olaszországból, Oroszországból, Romániából, Svájcból, Svédországból és Törökországból.

Interdiszciplináris kutatás folyt. A következő diszciplínák művelői működtek közre: politológia, közgazdaság-tudomány, szociológia, jogtudomány, antropológia és politikai filozófia.

A projekt eredményeképpen számos publikáció készült el. A termés legjavát ebben a két kötetben tesszük közzé.

KORNAI JÁNOS

Raktári szám: 42628
A két kötet ára együtt 6000 Ft
9 789631 955668