

HÁMORI BALÁZS

Kutyastratégiák: fenyegetés, sarcolás, erőszak az átmeneti országok fejlődő piacain

A rendszerváltás eufóriájában még a szakemberek közül is sokan bíztak abban, hogy a széteső szocialista gazdaságban eluralkodó erőszak és gazdasági bűnözés helyébe a piacgazdaságra jellemző kölcsönösség és méltányos csere lép. Ehelyett azonban – egy évtizeddel a radikális váltás után – a bűnözés nemhogy csökkenne, hanem megállíthatatlanul növekszik, s egyike az átmenet legsikeresebb „iparágainak”. A szerző szerint a tervgazdaság szétesése nyomán támadt úrt nem szükségképpen csak a piacgazdasági koordináció töltheti ki, nagy szerepe lehet az agresszív koordinációnak is. Ennél is meglepőbb azonban az a megfigyelés, hogy a tanulmányban kutyastratégiának nevezett erőszak, zsarolás és fenyegetés még a legegyszerűbb, legtisztább piaci aktusokban is jelen van. A szerző Denzau és North egy példáját továbbgondolva bizonyítja, hogy az egymenetes piaci játék sok esetben a játékelméletben *Chicken*ként ismert modellel írható le, amelyet kiélezett konfliktusok, háborús helyzetek elemzésére használnak. A tanulmány a tiszta piaci tranzakcióba rejtett agressziót az átmeneti gazdaságban tapasztalható esetek során keresztül elemzi: a nagy kereskedőlánccal feudális jellegű járadékszedésétől a különféle blankettaszerződések egyoldalú diktátumán keresztül a fővállalkozó–alvállalkozó viszonyig. A szerző cikkét a piac öngyógyító mechanizmusainak elemzésével zárja, mert ezek adhatnak némi reményt az agresszió visszaszorulására.

„Vegyük csak a televíziót! Zsaruk üldöznek rablókat, verőlegények ütlegetik áldozataikat..., farmerek marhatolvajokat irtanak ki a hegyszorosban, felperesek alpereseket fognak perbe, ördögűzők varázslatokat végeznek a vámpírok ellen. Mi ez mind, ha nem »*muszkuláris*« *közgazdaságtan*? Rablók, verőemberek, pereskedők – mindezek csak megpróbálnak »élni«”.

(Jack Hirshleifer)

„Soha senki sem látott még kutyát, amint megfontoltan és méltányosan csontot cserélt egy másik kutyával.” (Smith [1992] 23. o.) Adam Smith a Nemzetek gazdagságában ezzel az érzékletes képpel bizonyítja, hogy a *munkamegosztás* és a *csere* csak a teremtés koronájának, az embernek a sajátja.

Az erőszakos szerzés mint alternatív gazdasági tevékenység

A közgazdaságtan alapító atyja szerint a *megfontolt és méltányos cserére való hajlamunk emel ki bennünket a természetből, és helyez fölébe a kutyáknak*. Valóban, a kutyák számára – ha olyan csontra szottyán kedvük, amelyet pillanatnyilag egy másik eb tart birto-kában – nemigen kínálkozik más út, mint a *hízelgés* vagy az *agresszivitás*. Igaz-e vajon a fordítottja is? Vajon az emberek önző érdeke, hogy hozzájussanak mindahhoz, aminek szükségét érzik, csupán a *megfontolt és méltányos csere* útján elégíthető ki? Mindannyian tudjuk, hogy ez nem így van. Amint kimerészkedünk a valóságos piacokra, azonnal tapasztaljuk, hogy a *cseréügylet sok esetben egyáltalán nem az egyenlőségen és a méltá-nyosságon nyugszik*. Lényeges szerepe van a tranzakciókban annak is, amit – *Smith* nyomán – *kutyastratégiáknak* nevezhetünk: a *partnerek becsapásának, megsarcolásá-nak, a hiányos információkkal való visszaélésnek, a nyomásgyakorlásnak, sőt a nyílt agresszióknak*.

Az erőszakot, mások javainak erővel vagy csalárd módon történő megszerzését mind-azonáltal a társadalomtudományok képviselői hosszú ideig *deviáns* viselkedési formának tekintették. Az agresszió és a csalás mögött a bűnösök „kicsavarodott” motivációit, el-torzult belső világát, problémákkal teli családi vagy szociális hátterét keresték. Az új intézményi közgazdaságtan nézőpontja lényegesen különbözik ettől. A különbséget ab-ban ragadhatnánk meg, hogy az *erőszakot és a csalást* – a paretói szellemben¹ – nem valami megmagyarázhatatlan vagy csak a pszichológusok által magyarázható esetnek, hanem a *racionális döntések terepének és ezért a gazdasági vizsgálódás természetes tár-gyának tartja*.² Különösen termékeny lehet ez a megközelítés az átmeneti országok feltö-rekvő piacain (*emerging markets*), ahol az *aktorok még nem foglalták el a helyüket*, ahol minden mozog, ahol a *tulajdonjogok még homályosak és tisztázatlanok*. A kívánatos gazdasági pozíciók megszerzéséért dúló harcban ezért a gazdaság szereplői a legdurvább erőszaktól, a partnerek nyilvánvaló megsarcolásától sem riadnak vissza.

Hétköznapi erőszak

Tévedés lenne azt hinni, hogy az erőszak, a fenyegetés, a zsarolás csupán a gazdaság egy *jól elkülöníthető* szegmensére: a föld alatti vagy árnyékgazdaságra jellemző. A fehér- és a feketegazdaság közötti határvonal elmosódó. Ha továbbgondoljuk *Denzau–North [1994] alábbi* tanpéldáját, arra a következtetésre juthatunk, hogy az *agresszió gyakorlatilag bárhol felbukkanhat*, és fel is bukkan a mindennapos *gazdasági tevékenységekben*.

Ha pár perccel a piac zárása előtt a kofa három dollárért felajánl tíz almát az odatévedt vevőnek, azzal a felkiáltással, hogy ez a legutolsó ár, a vevő nem tudhatja, hogy ez csupán üres fenyegetés a kofa részéről, vagy tényleg komolyan gondolta a dolgot. Ha a kofa hajthatatlan, s a vevő alku-dozni kezd, lecsúszik a kivételes ajánlatról, s üres kézzel lesz kénytelen távozni. Fordítva is igaz: a kofa sem lát bele a későn érkező vevő fejébe, s nem tudja, hogy amikor az – nagy hangon ócsárolva az árut – megpróbálja lefelé nyomni az árat, csak sarokba akarja szorítani őt, vagy tényleg úgy gondolja, hogy az eladó által javasolt áron semmiképpen sem veszi meg a portékát. E

¹ *Vilfredo Pareto* egyenesen egyenértékűnek tekinti a két utat, ahogyan a számunkra nélkülözhetetlen javakhoz juthatunk. „Az ember erőfeszítései két különböző módon hasznosulnak: irányulhatnak egyfelől a gazdasági javak előállítására vagy átalakítására, másfelől a mások által termelt javak megszerzésére, kisa-játtítására.” (Idézi *James [1984]* 160. o.)

² A bűnözés közgazdasági vizsgálata mindazonáltal egészen 1829-ig nyúlik vissza (*Chadwick [1829]*). Az előfutárokat olyan neves közgazdászok követték a késő hatvanas évektől kezdve, mint *Becker [1968]*, *Ehrlich [1973]*, *Reynolds [1980]* és *Stiegler [1970]*.

szokványos ügyletben, amikor a felek alkuját semmiféle külső hatalom vagy monopolhelyzet nem befolyásolja, amikor mindketten szabad akaratukból cselekszenek, *rendkívül sok múlik azon, hogy ki az erőszakosabb*. Ha a kofa el tudja hitetni a vevővel, hogy inkább a szemébe dobja az almákat, de egy árva centtel sem adja alább három dollárnál, akkor ő kerekedik felül. Ha a vevő el tudja hitetni, hogy kizárólag fél dollárért hajlandó megvenni a maradékot, s ha nem sikerül, inkább lemond az alkalmi vétel nyereségéről, akkor ő lesz a nyerő. Hogy hiteles legyen a fenyegetésük, mindkettőjüknek késznek kell lennie a destruktív megoldásra is: csakhogy fenyegetésüket beváltásák, *hajlandóknak kell lenniük maguknak is kárt okozni*.³

Fogalmazzuk meg most – a fenti kiinduló helyzettől kissé elszakadva – a *játékelmélet nyelvén* a kofa és a vevő „csatáját”, bemutatva az *agresszivitás* szerepét a tranzakció kimenetelében. Tegyük fel, hogy a szóban forgó almák normális ára napközben hat dollár volt, és a kofa ötért ajánlja fel őket. A vevő ellenajánlata ezzel szemben egy dollár. Ha az eladó kitart ajánlatánál, s sikerül *ráerőszakolnia* az általa javasolt árat a vevőre, akkor öt dollárt nyer (a nullához képest, hiszen egyébként szemébe dobna az almákat), míg a vevő csak egyet, hisz a reális árnál csupán egy egységgel kapja olcsóbban az árut. Ha ellenben a vevő bizonyul erőszakosabbnak, és sikerül az almákat egy dollárért megszereznie, akkor ő nyer ötöt, és az eladó csak egyet a nullához képest. Ha nem tudnak egymással megegyezni, s a vevő nem viszi el az almát, a kofa nem nyer semmit, hisz az alma a szemébe kerül, de a vevő sem nyer, hisz nem jut a reálisnál olcsóbban almához. Van egy harmadik lehetőség is, *az alku*: vagyis hogy mindketten engednek eredeti ajánlatukból, s a három dolláros árban egyeznek meg. Ez mindkettőjük számára hármas kifizetéssel jár. A vevő háromért jut a hat dollár értékű almához, s az eladó az egyébként szemébe dobandó almát háromért adja el.

		Kofa			
		meghunyáskodik		kitart ajánlatánál	
Vevő	meghunyáskodik		3		5
		3		1	
	kitart ajánlatánál		1		0
		5		0	

Ebben a szituációban két *Nash-egyensúlyi pont* található: az (1, 5); illetve a (5, 1).

Abban az esetben, ha a kofa az erőszakos, s vevője vesz fel békés alapállást, egyik félnek sem érdeke változtatni a helyzeten, hiszen mindketten veszíthetnek. A pacifista is, hisz az alternatíva az 1 helyett a 0 kifizetés. Ugyanígy belátható, hogy a szilárdan erőszakos vevővel szemben vállalni az erőszakos kofa pozícióját az üzlet megíúsuláshoz, s az alkuban elérhető kifizetéshez képest *vesztéshez* vezet. Ha mindketten erőszakosak, mindkettő veszít, még ahhoz képest is, mintha engednének.

A játék, amely a fenti egyszerű adásvételt leírja, *Chicken* néven ismert a játékelmélet-

³ *Denzau-North* [1994] a példát más összefüggésben tárgyalja, mint e tanulmány szerzője. Annak bizonyítására használja, hogy a legegyszerűbb ügyletek is – amennyiben azok *egyediek*, nem rendszeresek – *kemény döntések* elé állíthatják a gazdaság szereplőit, pusztán azért, mert az aktorok *nem látnak egymás fejébe*, nem tudják pontosan, hogy mit gondol vagy akar a másik. A *szubsztantív racionalitás* modellje ekkor nem írja le megfelelően a történéseket. Az ilyen típusú döntések esetében az érintettek *mentális modelleket* építenek fel, hogy a partner viselkedését meg tudják becsülni. (*Denzau-North* [1994] 10. o.)

ben, s – mint az közismert – a *legagresszívabb*⁴ háborús, vagy háborúval fenyegető cselekmények (Hitler és Chamberlain játszmája a második világháborúban, kubai rakéta-válság stb.) modellezésére használják. A játékokban az *egyetlen esély a kölcsönös kooperatív magatartás kikényszerítésére, ha mindketten világossá teszik, hogy részükről a kooperáció szóba sem jöhet*, mert csak ezzel tudják rákényszeríteni partnerüket arra, hogy engedjen. Másként szólva – amint azt már korábban jeleztük –, csak akkor képesek hitelessé tenni fenyegetésüket, ha készek a *destruktív megoldásra* is: fenyegetésük beválásakor *hajlandóknak kell lenniük maguknak is kárt okozni*.

Egy „szelíd” és „szimpla” adásvételi aktusban, amelyet senkinek sem jutna összefüggésbe hozni a kutyastratégiákkal vagy a gazdaság kriminalizálódásával, messzemenően jelen van az erőszak, mégpedig *anélkül, hogy akár az egyik, akár a másik fél valójában bármilyen monopóliummal vagy objektív erőfölénnyel rendelkezne*. Bár a piac történelmileg a feudális erőszakkal és jogtípárral való küzdelemből emelkedett ki, az *egyenrangúságot*, a *kölcsönös érdekeket* szegezve szembe a rablólovagok gátlástalan agressziójával, a fenti tanpélda azt bizonyítja: *a piaci aktorok cselekvéseiben is ott munkál a háttérben az agresszió*, és számos esetben – hol brutálisabb, hol enyhébb formában – felszínre is tör.

„Kilistázás”, bóvliár és a zsarolás más hatékony eszközei a kereskedelemben

Az átmeneti országok feltörekvő piacain az agresszió sokkal gyakoribb és kíméletlenebb, mint a kifejlett piacgazdaságok esetében. A piac eseményei egyértelműen arra utalnak, hogy a *normális adásvételbe rejtett agresszió* korántsem tankönyvi példa. A rendszerváltás utáni években először Magyarországon, majd sorra a többi átmeneti országban megjelentek a nagy kereskedőlánccok. Aki már hallott járadékvadászatról,⁵ a *monopolista erőfölénnyel való visszaélésről*, csöppet sem csodálkozik azon, hogy e láncok a kiszolgáltatott kis beszállítókra erőszakkal rákényszerítik feltételeiket. Ebben tulajdonképpen elméleti szempontból semmi érdekes vagy meglepő sincs. Annál figyelemre méltóbb az elmélet nézőszögéből az, hogy a Metro, a Tengelmann és más láncok a velük egyenlő gazdasági erejű világcégekkel szemben *is érvényesítik agresszív törekvéseiket*. Hatékony sarcolási módszereiknek a világmárkák termelői (például a Procter&Gamble vagy a Sony) sem állnak ellent.

Az Európa-szerte jelen levő kereskedők (a Metro, a Rewe, az Edeka, a Tengelmann, a Spar) egyre gyakrabban támasztanak beszállítóikkal szemben olyan *pénzköveteléseket*,⁶ amelyek elméleti szempontból leginkább a *feudális földjáradékkal* rokoníthatók. Ha a márkás termékeket előállító

⁴ A konfliktushelyzetek modellezésére, az *agresszív* és a *meghunyszködő* aktorok szembekerülésének leírására használt játékok, illetve stratégiák legtöbbször már neve is beszédes: *hawks and doves*, *take it or leave it*, *tit for tat*, *trigger* és sorolhatnánk még tovább a játékelmélet terminusait, amelyek *harcias árnyalatai* messzemenően eltérnek a hagyományos közgazdaságtan semleges vagy pozitív hangulatú kifejezéseitől.

⁵ Járadékvadászaton (*rent seeking*) a közgazdaságtan azt a magatartást érti, amikor egy lobby – rendszerint állami segítséggel – korlátozza a kínálatot a piacon. A lobby tagjai elérik, hogy a piacra való belépést engedélyhez kössék, és a kiadott engedélyek számát maximálják. A mesterségesen teremtett ritkaság azután az árakat a normális szint fölé emeli, és a haszonélvezők azok lesznek, akik a tojáson belül vannak. A belül lévők nem csupán gazdasági erőfeszítéseik jutalmát realizálják az árakban, hanem *kivételezett helyzetükből is jövedelmet húznak*, s e privilegizált jövedelmet nevezik *járadéknak*, élvezőit pedig *járadékvadászoknak*. A jogilag korlátozott iparág kedvezményezettjei rendszerint jelentős összegeket áldoznak privilegizált helyzetük megtartására. A járadékvadászattal kapcsolatos jövedelmek, amelyek nagy részét a pozíció stabilizálására fordítják, *társadalmi nézőszögből tiszta veszteséget jelentenek*, amelyet *holtteher-veszteségnek* hívunk. A holtteher-veszteség az egyik meggyőző példája annak, hogy a piac szereplői, miközben saját érdekeiket hajszolják, nem szükségszerűen mozdítják elő egyúttal a többiek érdekeinek érvényesülését.

⁶ A nagy német áruházi láncok agresszív módszereiről lásd *Jensen* [1997]. A konkrét példák ebből a cikkből valók.

világcégek azt akarják, hogy termékük megtalálható legyen a nagy kereskedelmi láncok polcain, akkor sok esetben már eleve úgynevezett polcpénzt, a kereskedő kifejezésével belistázási díjat kell fizetniük, s ezen felül még időről időre vehemens engedménynyújtási követelményeknek kell eleget tenniük. Bele kell törődniük abba, hogy – sokszor visszamenőleg is – 1-2 százaléki rendkívüli engedményt nyújtsanak az általuk szállított termékek árából.⁷

Ha valamely rebellisnek eszébe jutna elutasítani a rabattkövetelést, akkor *azzal a retorzióval kell számolnia, hogy nem vesznek tőle több árut*. A kereskedők eufemisztikus kifejezésével *ez a kilistázás*. A kilistázástól a legnagyobb termelőcégek is tartanak, hiszen egyetlen óriásvevő elvesztése akár 10-20 százalékos forgalomcsökkenéssel is járhat számukra. *Joachim Zentes* a saarbrückeni egyetem professzora egy felmérésben kiderítette, hogy a gyártók 56 százalékát többször érte már hasonló *fenyegetés*, további 33 százalékuk pedig rendszeresen fenyegetve érzi magát.⁸ (*Jensen* [1997] 58. o.)

Az ismert márkák gyártóit persze sokkal nehezebb sarokba szorítani, mint a névtelen beszállítókat, hiszen ha a vevő nem talál Pampers-pelenkát (*Procter&Gamble*) vagy kólát (*Coca-Cola*) a polcokon, könnyen hátat fordít az effajta termékeket kilistázó cégnek, és másutt vásárol. A kereskedőknek természetesen erre is megvan a hatásos megoldásuk: *nem listázzák ki a terméket, de olyan alacsony áron kínálják,*⁹ *hogy az már árt a márkának*. A lánc más termékek hasznából képes finanszírozni a *büntetésnek szánt árleszállítást*, a márkás termékek gyártójának azonban az alapvető üzleti érdekei forognak kockán. A vevők megszokják, hogy az árunak nincs nagy értéke, s ezáltal *beindul a lefelé tartó árspirál*. Hogy ezt elkerüljék, a nagy termelők is inkább beadják a derekukat, és meghajolnak a kereskedői erőszak előtt. A láncoknál gyakori továbbá a 60, sőt annál is több napos fizetési határidő. Gyakorlatilag *a termelők finanszírozzák a kereskedők készleteit*: „a kereskedők készleteiket a minimumon tartják, és gyakran már azelőtt eladják az árut, mielőtt a szállítóját kifizetnék.” (*Europe's...* [1993] 69. o.)

A nagy láncok a *sarcolás egészen anakronisztikus, a rendi társadaloméra emlékeztető formáit is kifejlesztették* partnereikkel szemben. A kilencvenes évek elejétől a kereskedők mind abszurdabb indokokat találnak ki a *rabattok* kikényszerítésére. Ahogyan *Horst Priessnitz*, a *Német Márkaszövetség*¹⁰ vezetője fogalmaz: „...minden fúzió, minden a kereskedelem logisztikájában bekövetkező és a belső folyamatokra vonatkozó újítás, valamint minden 1 és 50 év közötti ügymond »jubileum« különleges rabattköveteléssel jár”¹¹. (idézi: *Jensen* [1997] 60. o.)

Két évvel ezelőtt a beszállítóknak például a Tengelmann cég élén bekövetkezett váltást kellett „honorálniuk”. A tulajdonos a cégvezetést átadta a fiának, és ebből az alkalomból

⁷ Az alacsony árakat természetesen könnyebb elérni a termelők revolverzésével és más monopolista trükkökkel, mint takarékos költséggazdálkodással. Szakértők véleménye szerint a nagy láncok *általában* rosszul szervezettek, óriási és túlfizetett vállalati bürokráciát tartanak el.

⁸ Csak fel kell ütni a gazdasági lapokat vagy az újságok gazdasági rovatait, s szinte minden számban találunk *fenyegetésre* vagy *zsarolásra* utaló nyomokat a különféle piaci tranzakciókról szóló beszámolóknban. Egyetlen példa a *Világ gazdaság* című újság 1998. június 22-i számából: A Csongrád megyei tejtermelő gazdák azzal vádolják a Szegedtejt Rt.-t, hogy „kilátásba helyezte: *nem veszi át a gazdálkodóktól a tejet*, ha nem írják alá az új megállapodásokat. ...a társaság *egyoldalúan és ultimátumszerűen* csökkentette a tejfelvásárlási árakat... a cég tulajdonképpen *megzsarolta* a gazdálkodókat. A termelői szerződésnek módosítását ugyanis úgy kényszerítette ki, hogy a szerződéstől való elállással fenyegette a beszállítókat.” (Durvuló harc a tejpiacon. *Világ gazdaság*, 1998. június 22. 5. o.)

⁹ Jellemző módon erre a monopóliumellenes törvények adnak lehetőséget a kereskedőnek. E törvények ugyanis tiltják, hogy a nagy termelők úgynevezett *vertikális árképzést* alkalmazzanak, azaz egységesen minden kereskedő számára (a sarki fűszerezektől a kereskedőláncig) megszabják a termék végső eladási árát. Így – köszönhetően a monopóliumellenes törvényeknek – a termelők nem védekezhetnek a kereskedők monopólium praktkái ellen.

¹⁰ A Márkaszövetség a márkás termékek termelőinek érdekképviselete.

¹¹ A beszállítókat felszólítják például a kereskedőcégnél bekövetkezett sikkasztás nyomán előálló milliós károk rendezésére, cégjubileumok megünneplésének a fedezésére, jövőbeli bónuszok nyújtására a partnercég stratégiai átszervezéséhez vagy – mint a Rewe – piaci expanziójuk támogatására. Az említett lánc nemrégiben hét európai országban történő terjeszkedésre hivatkozva kért, sőt követelt 1 százalékos eurobónuszt beszállítóitól.

a vállalat beszállítóitól teljes komolysággal a forgalom egy százalékát kitevő úgynevezett juniorrabattot kért. „Az ipar egyik menedzsere ezt keserű iróniával így kommentálta: nálunk is van otthon egy junior, és az is folyton pénzt kér.” (Jensen 1997] 62. o.) A láncok telhetetlen rabattköveteléseinek pozitív hatásai is vannak: A beszállítóktól kicsikart árengedményekből a fogyasztók, a láncok vásárlói is profitálnak. A beszállítókra nehezedő árnnyomás mellett hatékonyabb termelésre, ésszerűsítésre ösztönzi a beszállítókat.

Óvakodj a kisbetűtől! – avagy a szerződéses erőszak

Az átmeneti gazdaság „normális” szegmenseiben az erőszak néha a szerződés formáját ölti.¹² Bárki, aki a kezébe veszi egy bank áruvásárlási kölcsönszerződésének blankettáját vagy egy biztosító szerződési formanyomtatványát, netán a most gomba módra szaporodó *shopping mall*ok „előre gyártott” 70-80 oldalas bérleti szerződését, vagy a könyvkiadóknak a szerzőkkel kötött szerződéseit,¹³ meggyőződhet arról, hogy e kontraktusok *ezernyi biztosítékkal bátyázzák körül a szolgáltatót, a hitelezőt vagy a kiadó jogait, ugyanakkor gyakorlatilag minden jogától megfosztják a klienst.* Már maga a formanyomtatvány is *árulkodó jel*, arról tanúskodik, hogy a másik – *látszólag egyenrangú* partnernek – nem sok előnye származhat a dologból. Normális körülmények között ugyanis a szerződést általában vita, illetve az érdekek kölcsönös érvényesítését célzó alku előzi meg, itt azonban szó sincs minderről. „*Itt írja alá*” – így hangzik a „kölcsönösségen alapuló” csereviszony létesítésére való felszólítás a partner részéről.¹⁴ Kötelező ilyen szerződéseket aláírni? Nyilvánvalóan nem, csak éppen valamennyi bank, biztosító, valamennyi szolgáltató és kiadó így képzei az egyenlők cseréjét és a kényszermentes adásvételi aktust. Kevésbé valószínű tehát, hogy ha X banknak hátat fordítunk, Y bank majd méltányosabb lesz. Sokkal inkább számíthatunk a kifejezett megtevesztésre, aminek elkerülésére egy tanácsadó a következő szellemes formulával biztat: *Óvakodj a kisbetűtől!* A sokszor tucatnyi oldalt számláló szerződési formanyomtatványok rendszerint valahol a szerződés vége

¹² Hasonló jelenségekkel természetesen a legfejlettebb piacokon is találkozhatunk, a különbség a feltörekvő piacokhoz képest talán abban van, hogy e törekvéseknek a nyugati gazdaságokban évszázadok alatt kifejlődött intézmények sokasága állít korlátot: a fogyasztóvédelemtől a versenyhivatalon keresztül a gazdasági jogig. Az átmenet országaiban azonban ezek az intézmények rendkívül kezdetlegesek – csakúgy mint a morális elvekből fakadó önkorlátozás, az agresszió önkéntes megzabolázása.

¹³ Csak néhány paragrafus egy *opciós* könyvkiadói szerződésből: 1. A szerződő felek megállapodnak abban, hogy a Kiadó *egyoldalú nyilatkozattal kiadói jogot szerez* a jelen szerződésben meghatározott műre. 2. A Kiadó jogosult a művet *nyolc év (!)* időtartam alatt az itt meghatározott feltételek szerint kiadni. A felek megállapodnak abban, hogy az utánnnyomás és a változatlan tartalommal, de más formában történő kiadás (beleértve az elektronikus formát is) a jelen szerződés hatálya alatt *nem tekinthető újabb kiadásnak.* (Értsd nem jár érte tiszteletdíj) 3. A szerző hozzájárulását adja, hogy a Kiadó kiadói jogát a jelen szerződés hatálya alatt másnak átadja, értékesítse *a szerző külön hozzájárulása nélkül.* 4. A Kiadó köteles élni opciós jogával, *amennyiben a mű tartalmilag és technikailag sokszorosításra kész állapotú.*” Arra nézve azonban semmilyen közelebbi kritérium nincs megjelölve, hogy mi tekinthető tartalmilag és technikailag késznek. Így a Kiadó bármilyen általa vélt vagy valóságos hiba vagy tökéletlenség alapján – következmények nélkül – elállhat az opciótól.

¹⁴ Ennek ellene vethető, hogy egy biztosító vagy egy hitelintézet *tömeges szerződéseket* köt, kliensek tízezreivel, néha millióival áll kapcsolatban. Elviselhetetlen tranzakciós költségekkel járna tehát, ha minden egyes klienssel végigjátszanák az alku folyamatát. Bár ebben az ellenvetésben van némi igazság, mégis úgy véljük, hogy a vevő vagy kliens bevonását a szerződés feltételeinek alakításába a számítógépes ügyvitel mai fejlettsége mellett könnyűszerrel meg lehetne oldani. Technikailag semmi akadályja nincs a *testre szabott (mass customized)* szerződésnek, annak, hogy a vevő a szerződés valamennyi paraméterét illetően számos opció közül választhasson, s ne a biztosító vagy bank néhány előre gyártott termékét legyen kénytelen elfogadni.

felé található *apró betűs részben rejtik el a legkellemetlenebb feltételeket*,¹⁵ amelyet tíz leendő partner közül kilenc el sem olvas.¹⁶

Vannak olyan esetek, amikor a szerződéses erőszakot nem kell kisbetűkben elrejtteni, a kialakult erőfölény lehetővé teszi, hogy nyíltan kényszerítsék a legképtelenebb szerződési feltételeket a partnerekre.

Évente több száz fővárosi építőipari kisvállalkozó jut például Budapesten csődbe a fővállalkozókkal és a beruházókkal szembeni kiszolgáltatottságuk miatt. A Budapesti Kézműves Kamara etikai bizottságának elnöke szerint a legképtelenebb szerződést is hajlandók aláírni, csakhogy alvállalkozóként megrendeléshez jussanak.¹⁷ A megkötött szerződések értelmében *a megrendelő minden jogkövetkezmény nélkül bármikor felfüggesztheti, felmondhatja a szerződést*. Jóllehet az elvégzett munkáért ebben az esetben is ki kellene fizetnie az alvállalkozót, az azonban, *hogy a generálkivitelező mit tekint elvégzett munkának, teljes mértékben tőle függ*. Egyre inkább jellemző az is, hogy az építkezés 90 százalékos készültségi fokán a beruházó csődöt jelent. Az értékcsökkenet, kényszerhelyzetben eladott ingatlant azután nem ritkán a strómanjain keresztül ő maga veszi meg. *A látszatcsőd azonban alkalmat ad arra, hogy ne fizesse ki az addig elvégzett munkáért az alvállalkozókat*. A felszámolási eljárás során ugyanis rendszerint az alvállalkozók kerülnek a pénzüket jogosan követelők sorának a legvégére.¹⁸

Az erőszak kartelljei

Az erőszakot előszeretettel alkalmazzák *a piacok meghódítására*, a vetélytársak kiszorítására. A következő eset két szempontból is eltér az előbbiektől. Egyrészt a piac megszerzése érdekében gyakran még a legerősebb cégek is arra kényszerülnek, hogy *csoporthoz agressziót* kövessenek el, az „*erőszak kartelljeit*” szegezve szembe a nehezen térdre kényszeríthető ellenféllel. Másfelől az eset arra is példa, *hogy az erőszak a gazdaságban is ellenállást szül*, amely ellenállás legtöbbször szintén *erőszakos vagy törvénytelen formákat ölt*.¹⁹ Lássuk tehát közelebbről az *erőszak láncreakciójának* esetét!²⁰

¹⁵ Hasonló csapdák rejlenek az imént már emlegetett kereskedelmi láncok szerződéseiben. Szokványos apró betűs trükk például a beszállítókkal aláírt szerződéseikben az, hogy egy kisbetűs sor jelzi: *valamennyi rabatt az áru bruttó értékére vonatkozik*. Ez önmagában a beszállító által nyújtott kedvezmények 0,5-1 százalékpontos emelkedését eredményezi anélkül, hogy erről előzetes tárgyalás folyt volna (*Jensen [1997]*).

¹⁶ Így például a jelenleg Magyarországon köthető standard biztosítási szerződések értelmében, ha külföldön megbetegszik valaki, a drága biztosítás csak egészen kivételes esetekben jelenthet valódi biztonságot. A szerződések egy alpontja ugyanis úgy rendelkezik, hogy csak *indokolt, azaz sürgősségi esetekben* veheti igénybe a kliens a biztosító pénzén az ellátást, de hogy mi sürgős, mi nem sürgős, azt a biztosító dönti el. Hasonló kisbetűs csapdákat rejtenek a gépkocsi vagy lakásbiztosítási szerződések is.

Fejlettebb piaci intézményrendszer keretei között mind az erőszak, hogy a fogyasztóvédelmi szervezetek precedensértékű perekkel vagy közvetlen tárgyalásokkal méltányos feltételeket érjenek el a tömeges szerződésekben.

¹⁷ Az eset leírását lásd *B. T. Kőművesek, bádigosok a csőd szélén* című cikkében. Népszabadság, 1998. július 3.

¹⁸ A szerződéses erőszak áldozatait a jog egyáltalán nem oltalmazza. A bírósági eljárások hosszadalmasak, költségeik tetemesek. Az erősebbeket kiváló jogászok hada védi, de a megfélemlítés brutális eszközeit sem haboznak bevetni az okvetetlenkedő, igazukat kereső partnerekkel szemben.

¹⁹ Az alávetettek sok esetben ugyancsak erőszakos és alattomos magatartásformákkal reagálnak a velük szemben alkalmazott erőszakra. Megnyilvánulásaik – amint Scott hangsúlyozza – ellenséges érzületeket tükröznek. „Olyan megnyilvánulások sorolhatók ide, mint a munkalassítás, színlelés, álngedelmesség, tetetett tudatlanság, dezertálás, csórogatás, csempészés, vadorzás, gyűjtogatás, rágalmazás, szabotázs, orvtámadás, gyilkosság, és így tovább.” (*Scott [1996] 110. o.*)

²⁰ Az eset nincs dokumentálva, a leírás a megtámadott magyar cég egy tanácsadójának személyes közlésén alapul.

Egy magyar vállalkozó a rendszerváltás után a saját erejéből sokmilliárdos forgalmat lebonyolító *nagykereskedelmi vállalatot* épített fel egy meghatározott élvezeti cikk értékesítésére. A szóban forgó termék *magyar piacának jelentős hányadát* ez a cég ellenőrizte. Öt nagy transznacionális vállalatnak, az említett termék termelőinek azonban nem volt kedvére a kialakult piaci struktúra. A multik *kartellbe tömörültek*, azzal a céllal, hogy a maguk kezébe vegyék a magyarországi nagykereskedelmet is, *kiszorítva* a köreiket zavaró magyar vállalkozót a piacról. Első lépésként tárgyalásra invitálták a magyar nagykereskedőt. A tárgyaláson előterjesztették javaslatukat: *Darabolja fel* kereskedelmi cégét annyi részre, ahány nagy termelő van benn az országban, s vegye be őket 50-50 százalékkal. A termék nagykereskedelmét kézben tartó magyar vállalkozó természetesen nem igazán lelkesedett azért, hogy birodalmát felszabdálja, és részenként a termelők kezére adja. Hosszasan bólogatott a külföldi tárgyalópartnerek okfejtései hallatán, majd hirtelen áthajolt az asztalon keresztül, és egészen világosan egy igen durva szót mondott. Belátta, hogy veszített. Becsapta a tárgyalóterem ajtaját maga mögött és távozott. A kartellbe tömörült multik az eredménytelen tárgyalás után – ahogyan az várható volt – egyöntetűen elkezdtek emelni a szóban forgó élvezeti cikk termelői árát, egészen addig, amíg a nagykereskedőnek már semmi haszna sem maradt a terméken. Rövidesen fel kellett számolnia cégét. A felszámolás előtt azonban *szándékosan a korábban szokásos mennyiség többszörösét rendelte meg partnereitől*. Esze ágában sem volt persze fizetni érte. Az erőszakos kiszorítás áldozata ezt a néhány százmillió forintot tekintette *lelépési díjnak*.

A történet alapján megérthetjük az erőszak, illetve a törvénytelen manipulációk láncreakciószerű terjedését. Minél sikeresebb stratégiának tűnik az erő alkalmazása, annál többen követik, hisz teljesen érthető, hogy *a bevált stratégiákat utánozzák. Az erőszak erőszakot szül*: az ellenállás alattomos, kártékony és az üzleti bizalmat romboló formáit. Csak remélni lehet, hogy a piac és a verseny erősödésével a szerződéses erőszak halványodni fog. Addig is, amíg nincs elég erős vetélkedés a kliensek megszerzéséért, a bank- és biztosításfelügyeletre, a fogyasztóvédelemre, a versenyhivatalra marad a gyengébb partnerek képvisellete. Az effajta védelem hátulütője azonban, hogy közömbös bürokrata, nem pedig az érdekeltek próbálnak nyomást gyakorolni a *tömeges szerződések* készítőire, az annexió szervezőire a méltányosabb elbánás érdekében.

Kriminalitás: intézményi válasz a bizonytalanságra

Számos átmeneti országban az agresszió az előbbieknél sokkal durvább formákat is ölthet. Mindennapos eset például, hogy a kereskedő vagy vendéglős üzletében vadidegen emberek jelennek meg, és megfenyegetik: ha nem fizet havonta néhány százezer forintot, szétverik a boltját, lehetetlenné teszik vendégei előtt. Az orosz fővárosban akár az utcasarkon virágot áruló anyókat is *sarc* fizetésére kényszerítik. Ugyancsak szokásos „üzleti” gyakorlat a kelet-európai országokban a követelések verőemberekkel való behajtása, akik azután sokszor *a tartozás többszörösét* verik ki áldozatukból. Az ilyen és ehhez hasonló bűntények száma valamennyi átmeneti országban meredeken emelkedik, a leleplezés valószínűsége kicsi, a büntetések nem igazán elretentők, a sarkból és erőszakból származó jövedelem dinamikusan nő.²¹ Bár a gazdasági bűnözés terjedése komplex és

²¹ 1977 és 1993 között a regisztrált bűntények 339 százalékkal emelkedtek, a peresztrojka 1985-ös kezdetétől 1993 végéig a bűnözési ráta 200 százalékkal emelkedett. *Vjacseszlav Afanaszjev* jelentése szerint a bűntények számának és értékének növekedésénél még jellemzőbb a helyzetre a bűnözésbe bevont szervezett csoportok száma, amely Oroszországban például az 1990-es 775-ről 1992-ig 4352-re emelkedett, 1994 végére pedig közel 5700-ra. Ez arra utal, hogy túlnyomórészt nem az utcai bűnözés – rablás, betörés stb. –, hanem a magasan szervezett bűnelkövetés részaránya nőtt. Miközben a bűnözés robbanásszerű terjedése komplex, sokarcú jelenség, a tények határozott oksági összefüggésre utalnak az átmenet folyamata és az orosz társadalom növekvő kriminalizálódása között (*Half* [1997] 52. o.).

a világon sok helyütt tapasztalható²² jelenség, mégis *határozott oksági összefüggést találunk a rendszerváltás és a kelet-európai gazdaságok növekvő kriminalizálódása között.* (Half [1997] 52. o.).

A kriminális magatartási kódok széles körű elterjedése intézményi *válasz a környezet bizonytalanságára.*²³ Az átmenet felerősíti az ezredvég globális bizonytalanságát, megtoldva azt más *lokális, illetve regionális bizonytalansági tényezőkkel.* Sajátos bizonytalansági *faktor* a poszt szocialista gazdaságokban *az évtizedekig uralkodó szabályok érvénytelenné válása, új gazdasági szereplők tíz- és százezreinek színre lépése, a korábbi információs csatornák és gazdasági hálózatok összeomlása.* Mindezek teljesen áttekinthetetlené teszik a külső környezetet a piaci szereplők (*market actors*) számára. „A kifürkészhetetlen piacon csak kevés igazán megbízható jelzés van, amelyekre támaszkodva várakozásokat alakíthatnánk ki, miközben ugyanakkor túlon túl is nagy bőség van a jövő magatartás lehetséges jelzéseiből.” (Kemény [1997/98] 91. o.) A rendszer szabadságfokának hirtelen megnövekedésével – a korábbi kötött, egyszerű gazdasági minták helyett – a lehetséges magatartások sokasága áll elő, s alig lehet kiszámítani a partnerek várható reakcióit.

A maffia megjelenése az alacsony bizalmi szintű környezetben

Az alacsony bizalmi szintű gazdaságban az aktorok képtelenek feloldani ezt a komplexitást. A bizalom helyettesíthetné a hiányzó információkat (Luhmann [1979]), hiszen elő-rejelzéseket tesz lehetővé a partnerek magatartásáról,²⁴ *de az új – és állandóan cserélődő – gazdasági szereplők nem bízhatnak egymásban.* A szervezett bűnözés, a maffiaszerű alakzatok olyan gazdasági környezetben ütnek fel a fejüket, ahol „az emberi játszmákat bizalmatlanság itatja át. Ezt a környezetet azonban nemcsak hogy az egyének közötti bizalmatlanság magas foka jellemezi, hanem olyan helyettesítők is, amelyeket a mindent átható bizalomhiány ellensúlyozására fejlesztettek ki.” (Kemény [1997/98] 88. o.)

Ha az állam intézményei nem képesek szavatolni a tranzakciók biztonságát, illetve mérsékelni bizonytalanságukat, szükségszerűen színre lép az állam „helyettesítője”, megjelenik a maffia. „A maffiózók alapján véve azokba a gazdasági tranzakciókba és szerződésekkbe kapcsolódnak be, ahol miközben a bizalomnak óriási a jelentősége, ugyanakkor az mégis törékeny, és ahol az állam elégtelenül vagy egyáltalán nem tudja ellátni polgárait ezzel az alapvető jószággal.” (Gambetta [1988] 128. o.)

²² „Az Egyesült Államokban például az egy főre jutó bűntények rátája a legutolsó 30 évben megháromszorozódott. Legkevesebb 71 százaléka az összes erőszakos bűnténynek (nemi erőszak, rablás, súlyos testi sértés, lopás) gazdasági veszteséggel jár. A készpénzben, kocsikban vagy a személyes tulajdonban keletkezett közvetlen károk egyetlen kiválasztott évben – 1992-ben – kb. 15 milliárd dollárra rúgtak. De ez még csak a jéghegy csúcsa! A bűntények áldozatai különféle traumákat szenvednek el, depresszióba és félelembe esnek, ami életre szólóan megakadályozza őket abban, hogy dolgozzanak és segítsenek másoknak. E problémák egész további életükben terhelik őket. A bűnözés áldozatainak teljes költsége ezért könnyen elérheti az évi 250 és 500 milliárd dollár közötti összeget is.” (Rubenstein [1996] 26. o.)

²³ Scitovsky Tibor egy Magyarországon megjelent cikke szerint a becsületesség *hosszú távú befektetés.* Az egyének időnként választania kell egy bűncselekmény rövid távú időleges haszna és a becsületességen alapuló jó hír hosszú távú előnye között. Ahhoz, hogy a másodikat választhassa, bíznia kell a jövőben. Stabilitás, lassan fejlődő társadalomban a jövő viszonylag jól látható előre, de a mai turbulens időkben gyakran még a következő nap is teljesen bizonytalan. Így mind kisebb a diszkontált értéke a becsületnek és a jó hírnévnek. (Scitovsky [1991])

²⁴ „A bizalom – ahogyan Luhmann [1979] fogalmaz – *feloldja a komplexitást,* amennyiben valaki, aki bízni, úgy cselekszik, mintha a partnere cselekvése legalábbis bizonyos mértékig előre jelezhető volna. Mindazonáltal a bizalom »kockázatos beruházás«, mivel *szükségképpen csak az elérhető információkon alapul.*” (24., 26. o., kiemelés tőlem – H. B.)

Nem minden szervezett bűnözőcsoport nevezhető maffiának. *Maffiáról akkor beszélünk, ha a bűnözők klienseik védelmét látják el*, azaz szolgáltatást állítanak elő és forgalmazznak – igaz, kényszer alkalmazásával. Tevékenységük tehát nem merül ki a javak bűnös módon való eltulajdonításában. Szemben a közönséges bűnözőkkel, akik a maguk javára osztják el újra a már megtermelt javakat, a maffiózók egy fázissal előbb lépnek be a gazdasági körfolyamatba. „Ahelyett azonban, hogy sört vagy diót állítanának elő, *bizalmat (trust)* termelnek és forgalmazznak.” (Gambetta [1988] 128. o.)

Téves az a feltételezés is, hogy a maffia sajátos védelmi szolgáltatásait csak az illegális javak piacán tudja értékesíteni. *A legális gazdasági tevékenység éppúgy igényli a maffia „bizalmi árúját”, mint az eleve illegális*, ha – az írott szerződés hiányában, vagy a jog „bénasága” folytán – a hivatalos intézmények nem tudják kikényszeríteni a jogszabályok és jogos követelések érvényre juttatását. Azokban az országokban, amelyekben nincs szilárd – a társadalom túlnyomó része által támogatott – jogrend, *s nem nagyon működnek az iratlan erkölcsi szabályok sem, az embereknek valahogyan meg kell védeniük magukat*. Nyilvánvalóan nem törődhetnek bele egykönnyen biztonságuk elpárolgásába, ezért szükségképpen helyettesítők után néznek. Minél több gazdasági szereplő vásárol azonban maffiától privát védelmet, annál nagyobb az igény keletkezik másokban – partnereikben, üzletfeleikben – hogy ők is magán „protektorokat” keressenek. *A maffiájavak termelése és áruba bocsátása tehát jelentős külső – negatív és pozitív – gazdasági hatásokkal, lavinaeffektussal járhat*.

Garancia, ha semmire sincs garancia

A maffia garanciáira akkor van szükség, ha egyébként semmire sincs garancia. Az átmenet bizonytalan, legitimitási problémákkal küzdő, konfúzus jogszabályokat *produkáló és azokat betartatni képtelen* államai szinte a szervezett bűnözés inkubátoraiként működnek.²⁵ Az átmeneti országok a mindennapi szóhasználatban legtöbbször nem adekvát módon, illetve indokolatlanul használják a maffia fogalmát, „s a hatalmi struktúrák bármelyikére alkalmazzák, különösen azokra, amelyeket korruptnak tekintenek” (Half [1997] 53. o.).²⁶

Az átmenet országaiban a szó eredeti értelmében nem beszélhetünk maffiákról, inkább csak *maffiaszerű bünszövetkezetek* jelennek meg a gazdasági élet szinte valamennyi területén. A posztoszocialista politikai-hatalmi struktúra, amelyet széttephetetlen szálak fűznek a múlthoz, kedvező táptalaj a maffia számára. A társadalom megsarcolásának múltból örökölt mintái, *az agresszió nyugvó premodern társadalmi integrációs formák* modellként szolgálnak a *maffiaszerű* képződményeknek. Mindezek alapján érthető, hogy az átmeneti országokban a gazdaság egyre nagyobb részét ellenőrzik sajátos „átmeneti” bünszövetkezetek, amelyeket a lényegre utalóan talán „*slampos maffiáknak*” nevezhet-

²⁵ A maga módján a maffia ugyanazt a szerepet tölti be, mint az állam: a szerződések szavatolását, a társadalom egyik tagjának megvédését a másiktól, a család megakadályozását, a versenytől vagy a megengedhetetlen versenyeszközök használatától való elrettenés feladatát. Bizonyos esetekben minden tranzakcióra „felügyel”, máskor csak akkor avatkozik be a tranzakciókba, ha viták támadnak a felek között.

²⁶ A szélső határáig kitágítva e fogalmat, azt a megállapítást tehetjük, hogy „...a kommunista párt maga is a maffia egy formája volt. Még szélesebben a leninizmus maga, amely egy erőszakkal és a kollektíva iránt érzett lojalitással összetartott konspiratív szervezet mellett tör lándzsát, alátámasztja ezt az értelmezést. E nézőszögből egyáltalán nem tűnik helytelennek maffiaországnak minősíteni Oroszországot.” (Half [1997] 53. o.) A mi véleményünk némileg eltér ettől. Bármennyire is sok a hasonlóság a két erőszakszervezet – a maffia és az állam – között, összemosásuk nem tűnik igazán célravezetőnek. Az államot hatalmunkban tartó érdekcsoportok alkalmanként igénybe veszik a szervezett bűnözőcsoportok szolgáltatásait, s a személyi összefonódás sem zárható ki. Mégis a fogalom értelmezhetetlen lenne, ha parttalanul kitágítanánk.

nénk.²⁷ E maffiaszerű képződmények nagyon sok tekintetben különböznek az itáliai vagy amerikai maffiától. Az eltérés megmutatkozik mind az általuk ellenőrzött *üzletágakban*, mind pedig tevékenységük *szervezettségében*, *hatékonyságában*.

A szervezett bűnözés például Magyarországon vagy Oroszországban merőben más gazdasági tevékenységekre tette rá a kezét, mint a nyugati országok bűnszövetkezetei. Magyarországon például, ahol az újonnan megválasztott kormány éppen most készül maffiaellenes törvényt hozni, a maffia kedvenc terepe a kilencvenes évtized első felében az olajkereskedelem volt. Most hogy ennek napja leáldozóban van, a szervezett bűnözés a gazdaság más területeivel kísérletezik. Mindenesetre elmondhatjuk, hogy a keleti bűnöző szindikátusok – egyfajta reakcióként a helyzet szélsőséges bizonytalanságára – *jóval diverzifikáltabbak*, mint nyugati megfelelőik.

Ahogy *Half* [1997] írja: „Nyugaton ezek a tevékenységek tipikusan az illegális javak piacának ellenőrzését foglalják magunkban, olyanokét, mint a prostitúció, a szerencsejáték, a drog, illetve a legális üzletek megsarcolását. Oroszországban ez a definíció átfogja a természeti kincsek exportját, a nukleáris és hagyományos fegyverek csempészését, a privatizáció és a bankok menedzselését²⁸ – a gazdasági aktivitás szinte bármely szféráját, ahol lehetséges a kizsákmányolás vagy a piaci egyensúlytalanság fenntartása a profit érdekében.”²⁹

A szervezett bűnözésnek az átmeneti országok némelyikében, így például Oroszországban nagy szerepe van a tőkepiacok informális rendszerében. A bűnözők nemcsak hogy pénz csikarnak ki a magánvállalatoktól és az egyénektől, hanem finanszírozóként is működnek, tőkét kínálva azoknak a vállalatoknak, amelyek nem tudnak hitelt szerezni az alultőkésített bankoktól. A bűnöző szindikátusok átvették az ellenőrzést a bankok, a tőzsde és a kereskedelmi vállalatok felett Oroszország legtöbb városában. Bizonyos fokig a maffia bátorítja és segíti a profitábilis üzletek fejlődését és a növekedését, minthogy nyilvánvalóan több előnyt húzhat a működő nyereséges üzletekből, mint azokból, amelyeket kiszorítottak az üzleti életből és bezártak. A maffiaszerű bűnszövetkezetek számára kedvező háttérrel jelent az illegális gazdaság kiterjedt volta ezekben az országokban. Ahhoz, hogy illegális körülmények között sikeresen működhessenek, a vállalkozók kénytelenek a gengszterek nyújtotta »védelmet« igénybe venni.” (*Kakotkin* [1997] 33. o.) Ugyanakkor a maffia nagyon sok negatív hatással jár a szervezett bűnözés által érintett országok fejlődésére. A legkedvezőtlenebb talán mindezek közül, hogy elbátortalanítja a külföldi befektetőket, akikre pedig az átmeneti gazdaságokban oly nagy szükség volna.

A kelet-európai maffiák szervezettsége – bár az napról napra erősödik – nem hasonlítható össze a szicíliai maffia évszázadok alatt kiformalódott struktúrájával, de a lassan százéves múltra visszatekintő amerikai maffiáéval sem.³⁰ A keleti típusú „slampos bűnszövetkezet” *még nem kínál klienseinek tökéletes biztonságot* a környezet bizonytalanságával szemben. Ahogy egy magyar bűnözési szakértő megjegyzi: *a védelmi zsarolás*

²⁷ A bűnszövetkezetek uralma majdnem geográfiai jelenség, keletebbre és délebbre erősebb, északabbra és nyugatabbra gyengül. Mindazonáltal ez csak durva közelítése a helyzetnek, hiszen miközben Bulgária erősen fertőzött ország ebből a szempontból, a szomszédos Románia még többé-kevésbé érintetlen. Ugyanakkor a nyugatabbra fekvő Magyarországon a romániaiánál sokkal erősebbek a maffia hadállásai.

²⁸ A kormányzati szabályozás hiányában a bűnözők kartelljei behálózzák a bankokat, az ingatlanpiacot, a tőzsdét, sőt még a rockzenei iparágat is. (*Handelman* [1994] 85. o.)

²⁹ A Szovjetunió és a kommunista pártgépezet összeomlása után például óriási mennyiségű rezes, cinket és más fémeket szállítottak ki Közép-Oroszországból felségjelzés nélküli kamionokban és katonai repülőgépeken a balti kikötőkbe, onnan pedig tovább Skandináviába és a nyugati országokba.

³⁰ A századelő amerikai rocketjeiből – a védelmi zsarolás üzletágának újjávilágbeli feltalálóiól – majd egy évszázad alatt formálódott ki az a szervezet, amelyet ma amerikai maffiaként ismerünk.

piacán „...bájos rendetlenség uralkodik... Még a piac *sincs felosztva*. Ezek még nem fehérgalléros fiúk, még nem elég intelligensek. A törvényeket sem ismerik, nem tartanak ügyvédet.”³¹ A kilencvenes évek második felében azonban mind jobban megszerveződnek ezek a bűnözői szindikátusok, és egyes országokban, illetve régiókban azzal fenyegetnek, hogy teljesen átveszik a kontrollt a gazdaság felett.³² Az *1. táblázatban* összefoglaljuk a keleti és nyugati szervezett bűnözés, illetve a maffiaszerű képződmények közötti eltéréseket:

1. táblázat

A keleti maffiák sajátosságai nyugati megfelelőikkel összevetve

Az összehasonlítás szempontja	Kelet	Nyugat
Tevékenységi terület	diverzifikáltabb a gazdasági bizonytalanságból következően	kiválasztott területekre koncentrálódik (védelem, kábítószer, prostitúció)
Agresszió és terror	erőszakos, parttalan, véres	kifinomult
Eredet	felsőbb rétegek, régi nómenklatúra	alsóbb rétegek
Viszony az államhoz	összefonódás, szoros kapcsolatok	többnyire elkülönülő, ellenséges
Hatókör	egész ágazatok, régiók, országok	behatárolt gazdasági szegmensek
A társadalom reakciója	apatikus, esetenként csendesen támogató	elutasító, elítélő

Bármiknek bármikor bárhol bármit

A piaci aktorok azon tulajdonsága, hogy elvonatkoztatnak minden kötöttségtől, s csak jövedelmüket (profitjukat) tartják szem előtt, hallatlan dinamizmust kölcsönöz a piacgazdaságnak, de egyben veszélyes szakadékok peremére is sodorja azt. Az eladók számára teljesen közömbös, hogy mit ad el: vállról indítható rakétát vagy tejet, cigarettát, gyógyszert. A piaci érvényesülés filozófiáját jól példázza a *Nissan* autógyár jelmondata: a „five A-s”, azaz „öt A” szlogenje: *any volume, anytime, anybody, anywhere and anything.*, azaz magyarul „öt B”: bármennyit bármikor bárkinek bárhol bármit. Ugyanaz az erős készletet és rugalmasságra, amely a vevőt királlyá koronázza, amely a cégeket arra indítja, hogy állandó készenlétben álljanak, és minél jobban megfeleljenek a verseny kihívásainak, *némelykor túlságosan rugalmassá, túlzottan tágulékonyá teszi a lelkiismeretet* is. A „bármennyit bárkinek bármikor bárhol bármi” szlogennek tehát a piacgazdaságokban két – egyenértékű – olvasata van: „*bármit megteszek a vevőért*” és „*bármire képes vagyok a hasznért*”. Cinikusnak tűnik, pedig csak a piacgazdasági viszonyokat visszatükröző elméleti megközelítés *Isaac Ehrliché*, aki a görbe és az egyenes út közötti válasz-

³¹ A nyilatkozat a Kápé című magyar üzleti hetilap 1994. március 24-i számában jelent meg Dalia László tollából A védelem bére címmel.

³² Az orosz Belügyminisztérium adatai szerint 1993-ra a szervezett bűnözés ellenőri a javak és a szolgáltatások forgalmának mintegy 40 százalékát (*Handelman* [1994]).

tást ugyanolyan racionális döntési helyzetként elemzi, mint a tejtermelés és a hústermelés közötti döntést. A javak megszerzésének „normális” útját *Ehrlich* alternatívaként állítja szembe a kártékony, illegális, erőszakos úttal (*Ehrlich* [1973]). *A két ellentétes jellegű tevékenység kombinációja* – a piacgazdaságok mindennapjait szemlélve *nagyon is valószínű feltételezés*.³³ Nemritkán ugyanaz a cég, amely – hatásos növényvédő szereket kínálván a kártevők ellen – az emberiség jótevője, a gazdasági bűnözés területére téved, amikor – a törvényeket kijátszva – a tevékenysége melléktermékeként keletkezett veszélyes hulladékokat a fejletlenebb országokba expedálja. Mindkét tevékenységében ugyanaz a vágy motiválja: a szerzés. Jó nevű cégek tucatjai veszélyeztetik Kelet-Európa lakóinak egészségét és életét.

„Azzal párhuzamosan, hogy a dél-amerikai és afrikai országok nem hajlandók többé a Nyugat mérgező hulladékát befogadni, a személtlerakódó hely áttolódott »Vadkeletre«, Kelet-Európába és a volt Szovjetunió területére, ahol a szabályozás elégtelen és a kormányok sóvárognak a készpénz után. Ma 200 tonna Szászországból származó savas hulladék várakozik egy magyar vasútállomáson, hogy továbbszállítsák, miközben egy 500 tonnás peszticid melléktermék-szállítmány érkezett a németországi Schwerinből Albániába. A környezetvédő csoportok dokumentálták, hogy 34 millió tonna nyugati veszélyes hulladékot irányítottak oroszországi lerakóhelyekre az utolsó öt évben. A származási országok az Egyesült Államok, Belgium, Spanyolország, Svájc, de a káros hulladék több mint négyötöde Németországból érkezett.” (*Grefe* [1994] 44. o.)

A gátlástalan profitszerzés iskolapéldái a nagy nyugati növényvédőszer-gyártók keleti tranzakciói: a fejlett országokban betiltott, erősen *mutagén, rákkeltő, mérgező* növényvédő szerek szétterítése a tranzíció országokban. A francia Rhône-Poulenc cég Lindan rovarölő idegmérge például – egy magyar cég termékébe beépítve – annak ellenére kapható Magyarországon, hogy az UNEP és a FAO is betiltotta. Nem lehet tudni, hogy ebből a hatóanyagból mennyi kerül ténylegesen az országba, mert a permetezőszerek forgalmáról nem készül nyilvántartás (!). A szintén francia Elf-Atochem Agrée és egy dán cég, a Cheminova révén kerül Magyarországra Parathyon-metil mutagén, illetve teratogén növényvédő hatóanyag, amelyet Dániában évekkal ezelőtt betiltottak. Magyarországon semmilyen akadálya sincs annak, hogy a Nyugat-Európából vagy az Egyesült Államokból kitiltott szereket forgalomba hozzák. Darvas Béla professzor, a Magyar Tudományos Akadémia Növényvédelmi Kutató Intézetének munkatársa szerint „sürgősen el kellene végezni az engedélyezett szerek felülvizsgálatát, mivel a jelenlegi kaotikus helyzetnek a lakosságra és a hazai környezetre nézve tragikus következményei lehetnek”.³⁴

A kettős stratégia, a legális és az illegális, a méltányos és a brutális kombinálásának jellemző példája, hogy ugyanaz a vállalat, amely nagylelkű ajándékokban, jutalomutazásban részesíti a fejlett országokban dolgozó alkalmazottait, kommandósokkal vereti ki a szakszervezeti vezetőket kelet-európai üzemeiből. Jó nevű elektronikai cikkekkel kereskedő világcég, amely a technika legcsodálatosabb vívmányait juttatja el hozzánk, ugyanazokkal a kamionokkal üres papírdobozokat szállít a határokon keresztül-kasul, csak-hogy felvehesse – a soha ki nem szállított áruk fejében – egy szegény közép-európai ország exporttámogatását.

A bűn és a jótétemény a legfejlettebb piacgazdaságokban sem különül el, a méltánytalanság és a brutalitás nem záródik ki teljesen a föld alatti gazdasági szegmensekbe. *A legális és az illegális, az erkölcsös és az erkölcstelen kibogozhatatlanul összefonódik a szerzés ökonómiájában.* Az állandó sóvárgás a nagyobb haszon után, a szerzés vágya nemcsak állandó technikai tökéletesedést hoz magával, de a féktelen önérvényesítésnek,

³³ A latin-amerikai országokban vagy Olaszországban szinte tradíciónak mondható a kettős életstratégia vállalása. Gyakran a bűnözés a legális tevékenység „háztájjja”, vagy megfordítva: a legális tevékenység szolgál olyan mellékfoglalkozásként, amely elfedi a bűnöző, erőszakkal szerző tevékenységeket.

³⁴ Az eset leírását lásd Az Európai Unióból kitiltott növényvédő-szerek a hazai piacon című cikkben. Népszabadság, 1998. július 8. 1. o.

a mások rovására történő gátlástalan haszonszerzésnek, a közösségek szétzilálódásának, a vadság állapotához való visszatérésnek a veszélyét is felidézheti: „Amikor a felgerjedt magánérdekek mind egymásba ütköznek, amikor a forrongásnak induló önszeretet önzéssé válik, amikor minden egyes ember – azt képzelvén, hogy az egész világra szüksége van – született ellenségévé lesz a többieknek, a maga javát mindenki a többiek kárában leli meg, akkor a lelkiismeret alulmarad a túlfűtött szenvedélyekkel szemben.” (Rousseau [1978] 656. o.).

A piac öngyógyítása és az „illendőség keretei”

A fejlett piacgazdaságokban kifinomult és százados patinával bevont intézmények sora mérsékli az elviselhetőségig az önérdékek féktelelné válásának, a piac elvadulásának a fenyegetését. A piachoz képest külső, demokratikus politikai ellenőrzésen, és az átlagemberbe bekódolt – szinte genetikai parancsként működő – erkölcsi szabályokon túl a *piaci magatartás elvadulásának legfőbb ellensúlyozója maga a piac*. A „kutyaharapást szőrével” elv alapján gyakran a piac maga kínál gyógyírt a maga által kiváltott betegségekre. A monopóliumok és a hatalmi pozíciók, a társadalom rovására szerezhető járadékok a piaci dinamizmus gerjesztette információs forradalom sodrában nem tarthatók sokáig. „Láttuk az amerikai ipar olyan óriásait, mint a General Motors vagy az IBM alapjaikig megrázkódní. Versenyelőnyeik, amelyek megtámadhatatlannak tűntek, darabokra szakadtak és szétfoszlottak a verseny szelében.... *Az előnyök hagyományos forrásai nem kínálnak tovább hosszú távú biztonságot.*” (D’Aveni [1995] 45. – kiemelés tőlem – H. B.). A hiperkompetitív környezetben *a legnagyobb vállalatok sem állhatnak rá csupán a járadékvadászatra, nem gondolhatnak tartós gyarapodásra pusztán a hatalom és az erő alapján*. Sok esetben le kell mondaniuk beszállítóik páriaként kezeléséről is, hiszen a *hiperverenyben* való helytállás csak a beszállítók ötleteit felhasználva lehetséges.³⁵ *Kényszerrel, diktátummal, zsarolással, fenyegetéssel ritkán lehet lenyűgöző technikai eredményeket elérni*. A tudást nem lehet erővel kicsikarni.

Ez utóbbi kétségbevonhatatlan tény megalapozza azt az állítást, hogy *a tudásra épülő gazdaságokban a piac fényes oldala maga alá gyűri a sötét oldalt*, ha nem is tudja teljesen az alvilágba száműzni azt. A *civilizáció tökéletesedése* és az emberek közötti *együtműködés* a legfejlettebb országokban – ha ki nem is iktathatja – *háttérbe szorítja az erőszakot és a csalárdságot*. A piac szaldója a világnak e boldogabbik felén – szemben a keleti országokban tapasztalhatóval – az átlagemberek számára is általában pozitív.

Az átmeneti országok közzgazdászai – bár a tervgazdaság hosszú agóniája alatt idejük éppen lett volna rá – nem készültek fel a piac kettőségére. Illúzióktól elteltel nem gondoltak arra, hogy miközben a kényszermentes csere a lényegénél fogva *feltételezi a korrektséget, látenszen magában hordja a fenyegetést és az agressziót is*. A Janus-arcú piaci tranzakciók Közép- és Kelet-Európa fejlődő piacain a legtöbbször orcájuk visszataszító felét mutatják, és ez sajnos majdnem törvényszerű.

A cserében való egyenlőségre és kényszermentességre alapozott *piacgazdasági rend* a volt szocialista országokban – paradox módon – mindenütt *ijesztő egyenlőtlenségek és brutális kényszerek* miliójében fogan. Ennek egyik lényeges oka, hogy felborultak a korábban stabil elosztási arányok, s a privatizációs folyamatban gyakorlatilag e társadalmak egész eddig felhalmozódott vagyona elosztási küzdelem tárgyává vált.

³⁵ Szöges ellentétben a korábbiakkal: „...a beszállítók bevonása a termékfejlesztésbe és a termelési folyamat inkrementális javításába radikális változtatást igényelt a viszony természetében. Ez *bona fide partnerkapcsolatot követelt*, amelyben az ideák két irányú áramlása jellemző. A *barátságos viszony* a beszállítókkal szépen kamatozik a nagy konszernnek számára.” (Dryer [1996] 42. o. – kiemelések tőlem – H. B.)

A *homo oeconomicus* erőfeszítései Közép- és Kelet-Európában eddig nem a gazdasági javak előállításában vagy átalakításában hasznosulhattak a leggyümölcsözőbben, hanem a mások által termelt javak megszerzésében, kisajátításában. Mégis nagy hiba lenne, ha ezt az átmeneti állapotot azonosítanánk a piactudással magával. Nagy kár lenne, ha nem bíznánk a piac öngyógyításában, és a *homo oeconomicust* a verőlegényekkel, strómanokkal, zavarosban halászó maffiózókkal azonosítanánk. Bármennyi jelét is tapasztalhatjuk nap mint nap az erőszaknak és a csalárdságnak, ne adjuk fel a reményt, hogy a gazdasági szereplők néhány évtized múltán Európa keleti felén is közelebb állnak majd a smithi ideálhoz, ahhoz a képhez, amilyenek Adam Smith, a Glasgow-i Egyetem erkölcsstan professzora önmagáról és barátairól a *homo oeconomicust* megmintázta: „feddhetetlen úriembernek, aki kizárólag a tisztesség és az illendőség keretei között követi a saját érdekeit.” (Scitovsky [1991] 743. o.)

Hivatkozások

- ALLEN, R. C. [1995]: The Economic Theory of Crime and the Problems of a Society in Transition. *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 2. július 1.
- BECKER, G. [1968]: Crime and Punishment. An Economic Approach. *Journal of Political Economy*, Vol. 76. március-április, 168–217. o.
- CHADWICK, E. [1829]: Preventive police. *London Review*, Vol. 1. 252–308. o.
- COLEMAN, S. [1997]: Crime in Russia: Implications for the Development of Training Programs For Russian Entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, Vol. 35. Issue 1., január, 78–83. o.
- D’AVENI, R. [1995]: Coping with Hyper-Competition. Utilizing the New 7s’ Framework. *Academy of Management Executive*, Vol. 9. No. 3.
- DENZAU, A. T.–NORTH, D. C. [1994]: Shared Mental Models: Ideologies and Institutions. *Kyklos*, Vol. 47. No.1. 3–31. o.
- DRYER, J. H. [1996]: How Chrysler Created an American Keietsu. *Harvard Business Review*, július–augusztus.
- EHRlich, I. [1973]: Participation in Illegitimate Activities. A Theoretical and Empirical Investigation. *Journal of Political Economy*, Vol. 81. május–június, 521–575. o.
- EUROPE’S ... [1993]: Europe’s Discount Dogfight. *Economist*, Vol. 327. Issue 7810. 5/8/, 69–70. o.
- GAMBETTA, D. [1988]: Fragments of an economic theory of the mafia. *Archiv European Sociology* (A. E. S.) Vol. XXIX. 127–145. o.
- GREFE, C. [1994]: The New Garbage Zone. *World Press Review*, Vol. 41. Issue 3. március, 44. o.
- HALF, C. [1997]: The Russian Mafia. The Challenge of Reform. *Harvard International Review*, Vol. 19. Issue 3. nyár, 52–57. o.
- HAMMERSTEIN, P. [1989]: Biological Games. *European Economic Review*, Vol. 23. No. 2-3.
- HANDELMAN, S. [1994]: The Russian ‘Mafiya’, Politics by Other Means. *Foreign Affairs*, Vol. 73. Issue 2. március-április, 83–97. o.
- HIRSHLEIFER, J. [1994]: The Dark Side of the Force. *Western Economic Association International*, 1993 Address. *Economic Inquiry*, Vol. XXXII, január, 1–10. o.
- JAMES, S. [1984]: A Dictionary of Economic Quotations. Második kiadás, Rowman–Allenheld, Totowa, N. J.
- JENSEN, S. [1997]: Die Abzocker. *Manedgermagazin*, október, 57–66. o.
- KAKOTKIN, A. [1996]: The Cartels of Russia. *Argumenty i Fakty*, Moszkva, július 24.
- KEMÉNY SZABOLCS [1997/98]: Flexibilities and Trust: Production Markets and Role Production in the Hungarian Economic Transformation. *Acta Oeconomica*, Vol. 49. No. 1-2. 79–104. o.
- KLEVERICK, A. K. [1995]: The economic theory of crime and the problems of a society in transition. *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 2. Issue 2. július 1., 345–357. o.
- LUHMANN, N. [1979]: Trust and power. Wiley & Sons, Chichester.
- MÉRÓ LÁSZLÓ [1996]: Mindenki másképp egyforma. A játékelmélet és a racionalitás pszichológiája. Tericum Kiadó, Budapest.

- REYNOLDS, M. O. [1980]: The economics of criminal activity. Megjelent: *R. Andreano–J. Siegfried* (szerk.): The economics of crime. Schenkman Publishing. Cambridge.
- ROUSSEAU, J. J. [1987]: Levél Beaumont érsekhez. Megjelent: *Rousseau, J. J.*: Értekezés és filozófiai levelek. Magyar Helikon, Budapest.
- ROTTEN IN RUSSIA [1994]: Rotten in Russia. *Wilson Quarterly*, Vol. 18. Issue 3., nyár, 149–152. o.
- RUBENSTEIN, E. [1996]: The Economics of Crime. *Executive Speeches*, Dayton, Vol. 10. Issue 4. február–március.
- SCITOVSKY Tibor [1991]: Erkölcs és gazdasági jólét. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- SCOTT, J. C. [1996]: Az ellenállás hétköznapi formái. *Replika*, 23–24. sz. december.
- SMITH, A [1992]: A nemzetek gazdagsága. E gazdagság természetének és okainak vizsgálata. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.
- STIGLER, G. J. [1979]: Optimum enforcement of laws. *Journal of Political Economy*, Vol. 78. 526–536. o.